JULIAN S. MUSA

DESBLOQUEA TU MENTE MILLONARIA



SUPERA LOS LÍMITES DE LA MENTE TRADICIONAL Y CONSTRUYE EL PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

DESBLOQUEA TU MENTE MILLONARIA

Supera los límites de la mente tradicional
y construye el pensamiento estratégico.

- Julian S. Musa -

DESCARGO DE RESPONDABILIDAD

Este libro tiene como objetivo proporcionar información recreativa, basadas en experiencias propias del autor con la finalidad de mostrar aquellos métodos que le han resultado de utilidad para obtener dinero, mejorar los ingresos y organizar las finanzas personales. Se vende con la comprensión de que el autor no ofrece servicios profesionales de legalización, contabilidad o asesoramiento financiero. Si se necesita ayuda legal o de otro tipo, se recomienda buscar los servicios de un profesional competente en el área correspondiente.

Este libro no tiene la intención de reproducir toda la información disponible para el autor, sino de complementar, ampliar y suplementar otros textos existentes. Se anima al lector a leer todo el material disponible, aprender tanto como sea posible sobre finanzas personales y ajustar la información según sus propias necesidades.

Es importante señalar que este libro no es una estafa para "hacerse rico rápidamente". Cualquier persona que decida invertir dinero debe también estar dispuesta a invertir mucho tiempo y esfuerzo en ello.

El propósito principal de este libro es informar y entretener. El autor no tiene ninguna responsabilidad ni obligación sobre los resultados del lector, ni con ninguna pérdida o daño parcial o total de su dinero.

Si no está de acuerdo con lo anterior, puede devolver este libro al editor en un plazo de 7 días para obtener un reembolso completo.

Introducción

Al haber llegado hasta aquí, es natural que te preguntes: ¿Qué son exactamente los patrones de pensamiento? Estos patrones, también llamados patrones mentales, podemos concebirlos como los cimientos de tu mente, estructuras invisibles que moldean la forma en que procesas la información, tomas decisiones y percibes el mundo que te rodea.

Estos pensamientos son el resultado de nuestras experiencias, creencias, valores, y la cultura en la que crecemos. A medida que avanzamos en la vida, desarrollamos una serie de atajos cognitivos, hábitos y respuestas automáticas que nos ayudan a lidiar con la complejidad del mundo. No obstante, en ciertos momentos, estos patrones pueden convertirse en limitaciones, restringiendo nuestra capacidad para ajustarnos a nuevas situaciones, resolver problemas de manera efectiva o percibir el potencial de oportunidades que se encuentran más allá de nuestro marco de referencia.

Dado este contexto, te propongo imaginar la siguiente situación: ¿Qué sucedería si despojamos a un fisicoculturista de su cuerpo tonificado y le damos un cuerpo con sobrepeso y en mal estado? ¿Sería imposible que recuperara su figura anterior? ¿Qué crees que pasaría? Sorprendentemente, a pesar de parecer una tarea titánica, esta persona lograría recuperar su físico privilegiado. ¿Por qué lo lograría? Porque posee una mente excepcionalmente preparada para alcanzar ese objetivo específico. Cada día, se levantaría con un propósito claro en mente. En lugar de caer en la desesperación o la

autocompasión, abrazaría una creencia poderosa: la convicción de que es capaz de recuperar su figura anterior.

Lo increíble es que este principio se extiende también a la esfera financiera. Ahora, consideremos a una persona millonaria a la que le arrebatamos todos sus bienes, dejándola sin absolutamente nada. ¿Será capaz esta persona de recuperar su fortuna? Aunque pueda parecer imposible también, con el tiempo, volvería a alcanzar una posición financiera privilegiada. ¿Y por qué ocurre esto? Una vez más, el poder de su mente juega un papel crucial. Al igual que el fisicoculturista, esta persona tiene una visión clara de lo que desea en la vida y un sólido conocimiento sobre cómo generar riqueza.

Dicho esto también tienes que saber que una persona que gana $500 dólares al mes no piensa igual que una que gana $100,000 al mes, y el que gana $100,000 al mes no piensa igual que el que gana $1,000,000 al mes. Hay ciertos patrones de pensamientos que tienen estas personas que los llevan a ganar estas cifras. Y lo más interesante es que las personas que ganan $500 dólares al mes piensan de manera muy similar y tienen hábitos parecidos, del mismo modo que las personas que ganan $1,000,000 al mes tienen patrones de pensamientos y hábitos parecidos.

La creación de riqueza no es cuestión de suerte o trabajar duro, sino que se trata de una habilidad que se puede aprender y perfeccionar. Al igual que un artista, una persona que crea riqueza utiliza su creatividad e innovación para encontrar oportunidades y resolver necesidades. Las personas que ganan grandes sumas de dinero tienen una mente entrenada y perfeccionada para esto. Así

como el ojo y la mano de un pintor que se perfeccionan para crear cuadros cada vez más impresionantes.

El objetivo de este libro es desafiar tus creencias y patrones de pensamientos limitantes, reemplazándolos con los enfoques mentales característicos de una persona millonaria. De esta forma, llevarás tu mente a **pensar en términos estratégicos**, enfrentando los desafíos y aprovechando las oportunidades que la vida te ofrece. La herramienta más poderosa que tenemos para mejorar nuestra situación financiera o incluso para pasar de la pobreza a la riqueza es nuestra mente.

La manera en la que piensas puede marcar la diferencia en tu vida. No importa dónde naciste, en qué trabajas o cuál es tu situación financiera actual. Si adoptas las creencias, patrones de pensamientos y hábitos adecuados, transformarás por completo tu vida, pero debes estar convencido y preparado para lograrlo.

A lo largo de la historia, ha habido innumerables ejemplos de personas que comenzaron desde abajo y llegaron a ser exitosas y prósperas. Incluso estas personas pasaron de la pobreza a ubicarse entre las personas más ricas del mundo. En todas ellas la clave para su éxito fue su mentalidad.

Entonces si ellos pueden lograrlo, tú también puedes. Todos somos iguales en términos de nuestra humanidad, todos somos de carne y hueso, pero nuestra mentalidad nos hace diferentes y puede determinar nuestro éxito en la vida. Así que, si quieres lograr grandes cosas, debemos trabajar en tu mente, en tus creencias, en tus patrones de pensamiento y en tus hábitos. Esto te prepará para

enfrentar la vida desde otra perspectiva y te llevará en el camino hacia el éxito. ¡Así que vamos por ello!

CONTENIDO:

CAPÍTULO 1:“La vida mediocre”

Ser mediocre es una actitud y elección de vida. No es malo porque sea un defecto, lo es porque te permites lo mínimo aceptable. Eliges no hacer, no arriesgarte, no descubrir, no intentar, no equivocarte, no ver y no encontrar.

Cuando eliges quedarte en la mediocridad también eliges ocultar tus habilidades, tus talentos y dejas ir muchas oportunidades. Aceptas el empleo que encuentras disponible aunque no cumpla con tus expectativas. Tu relación de pareja se torna monótona y todo el potencial que tienes lo desaprovechas por comodidad.

No sé tú, pero una de las cosas a la que más le temo en la vida es la mediocridad. Para mí, la vida es demasiado preciosa para vivirla en la mediocridad. La vida es una oportunidad de oro, y debemos utilizarla tan bien como nos sea posible. Vivir en la mediocridad significa que no utilizamos como deberíamos esta oportunidad tan buena.

Tener una vida mediocre es tener una vida insípida, sin chispa, lineal.

Existen personas que permiten que el mundo siga su curso sin intervenir, como si la vida fuese una cinta transportadora de un aeropuerto, moviéndose de un punto a otro de manera lineal y sin obstáculos. Estas personas no dejan una huella significativa, no logran marcar la diferencia.
Estas personas pasan su vida fingiendo que todo está bien,

ocultando el hecho de que en su interior hay una voz que clama por cambios, que anhela que hagan algo significativo para ser recordados. ¿Acaso me equivoco?

Desde niño/a tú ya sabías que habías venido a este mundo a SER especial.

¿Qué es lo que ha pasado? ¿Dónde te has perdido?

No seas uno de ellos. Tú, al igual que el resto, viniste a este mundo a hacer algo especial. Quizás ahora no lo sabes o no te lo crees, pero es así. Solo necesitas encontrarlo para dar el siguiente paso.

No es ningún secreto que la mayoría de la gente está viviendo muy por debajo de su potencial. Cada uno de nosotros tiene habilidades y cualidades únicas que pueden aportar mucho al mundo. Sin embargo, mucha gente se queda estancada con lo fácil y eligen no ir más allá.

Muchas personas quedan atrapadas en la mediocridad. Las razones principales son:

1. No se atreven a ser diferentes:

Necesitas ser diferente si quieres estar por encima de la media y abandonar la mediocridad.

¿Te has dado cuenta de que las personas que logran las metas más grandes son aquellas que salieron de los patrones normales?

Cuando sigues los mismos pasos que el resto no puedes esperar resultados distintos. Atrévete a tomar el camino menos transitado y que quizás más contratiempos tenga.

2. El síndrome del espejo retrovisor:

Todas las personas llevamos como equipamiento de serie un “espejo retrovisor”, a través del cual revivimos y recreamos continuamente nuestro pasado.

Creemos, erróneamente, que somos la persona que éramos, lo cual limita nuestro potencial actual, a causa de las experiencias del pasado.

En consecuencia, filtramos cada decisión que tomamos (desde a qué hora nos despertamos, hasta los objetivos que nos marcamos o los éxitos que consideramos factibles en nuestras vidas) a través de las limitaciones de nuestra propia experiencia.

Queremos crear una vida mejor, pero no sabemos imaginarla de otra forma que no sea como la hemos visto siempre.

Nos llevamos el estrés, el miedo y las preocupaciones del pasado al presente.

Cuando se nos presenta alguna oportunidad, miramos nuestro espejo retrovisor para valorar nuestra capacidad en el pasado. “No, nunca he hecho nada parecido, nunca he alcanzado nada a ese nivel. De hecho, he fracasado una y otra vez. No es para mí”

Si quieres dejar atrás el pasado, y superar tus limitaciones, tienes que dejar de vivir mirando tu espejo retrovisor y empezar a imaginar una vida de posibilidades ilimitadas.

Acepta este hecho: tu pasado no determina tu futuro

3. Falta de urgencia:

La mayoría de la gente no se siente apremiada para mejorar. Es algo propio del ser humano. Vivir con la mentalidad de "algún día lo haré".

Esta mentalidad de "algún día" lleva a una vida de postergación, potencial inalcanzado y arrepentimiento.

De repente, te despiertas un día y te preguntas qué demonios ha pasado. ¿Cómo he llegado a este punto en mi vida? Una de las cosas más tristes consiste en vivir con arrepentimiento, sabiendo que podrías haber sido, tenido y hecho muchísimo más.

Debes empezar a abandonar pensamientos como:
"El lunes empiezo con la dieta"
"El próximo año aprendo inglés"
"Hoy ya es tarde, mañana entreno"

Recuerda, el ahora importa mucho más que cualquier otro momento de tu vida.

Lo que haces hoy, determina en quién te estás convirtiendo y esto implica cómo será tu nivel de felicidad y bienestar en el futuro.

4. Falta de objetivos:

Si le preguntas a alguien cuál es el objetivo de su vida, te mirará de forma rara antes de responder algo así como: "…Pues yo qué sé, la verdad es que no me lo he planteado".

La mayoría de las personas no posee un gran "por qué" convincente que los lleve a despertarse cada mañana y hacer que su vida tenga sentido y significado.

La gente vive la vida día a día y no tiene otra meta más allá de la mera supervivencia. El secreto para superar la mediocridad consiste en marcarse objetivos que impacten en tu vida.

Por ejemplo, ahora mismo te desafío para que te marques objetivos para los próximos 12 meses. Metas que permitan convertirte en el tipo de persona que necesitas ser para lograr el éxito.

Conforme crezcas y evoluciones, también lo hará tu propósito. Lo importante es que elijas un objetivo, cualquiera, y dejes que te guíe en tu vida a partir de ahora.

5. Se conforman con poco:

Cuando le exigen poco a su cerebro, su sistema de valores siempre estará tambaleándose, así que, al quedar desprotegidos, entran en acción y siempre optarán por la opción que menos trabajo les genere. Como consecuencia de ello, por ejemplo, su fuerza de voluntad se verá perjudicada.
Dicen frases como:

"No estoy tan gordito como mis amigos"
"Por lo menos lo intente"
"Es muy difícil"
"Prefiero ser feliz que rico"

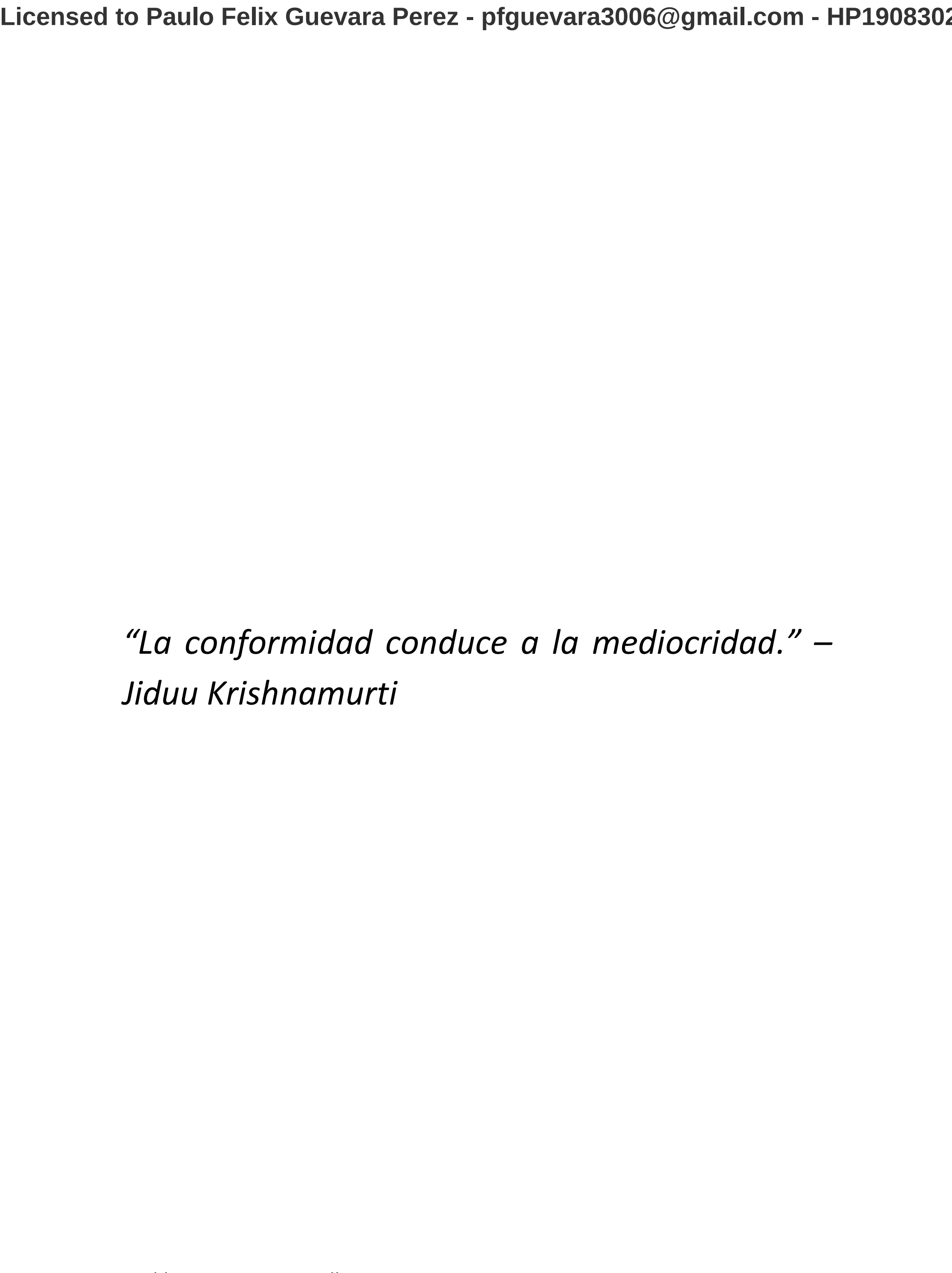
Un conformista es asesino de sus propios sueños, ve las situaciones como imposibles de superar y no como posibles de conquistar.

Para reflexionar:

En la actualidad la mediocridad es un fenómeno que se ha apoderado del ser humano, creando ataduras e impidiendo su éxito ya sea a nivel personal o bien profesional.

El mediocre critica pero no se atreve, juzga pero no es capaz, aspira pero solo envidia, no acciona, esto es lo que sucede con muchas personas que solo se preocupan de errores de los demás y no de sus verdaderas pasiones.

Ya es tiempo de que cambiemos de mentalidad y empecemos a trazarnos metas y aferrarnos a ellas, eliminando de nuestras vidas las "ataduras" que no nos permiten atrevernos a buscar un cambio, ya que es posible superar las expectativas de lo "Bueno" por lo "Extraordinario", lo único que necesitamos es compromiso, confianza y empezar a utilizar nuestro verdadero potencial.



"La conformidad conduce a la mediocridad." – Jiduu Krishnamurti

“No dejes que las opiniones del hombre promedio te influyan. Sueña y éste pensará que estás loco. Ten éxito y pensará que tienes suerte. Vuélvete rico y pensará que eres ambicioso. No pongas atención. El simplemente no entiende.” – Robert G. Allen

CAPÍTULO 2: “Apertura mental”

Una vez conscientes de lo que es la mediocridad y que debemos huir de ese estado, el primer paso que debes dar hacia una mentalidad que te cambiara la vida, es la apertura mental.

La mente es una herramienta increíblemente poderosa que nos permite hacer cosas inimaginables. Como cualquier herramienta, puede ser mejorada y afinada a medida que adquirimos nuevos conocimientos. Pero para aprovechar al máximo esta herramienta, es fundamental mantenerla abierta a nuevas ideas y experiencias.

El problema surge cuando adoptamos una mentalidad cerrada y nos aferramos a ciertos comportamientos, ideas, valores y creencias sin permitir análisis o evaluaciones que nos permitan modificarlos. Muchas veces, adoptamos estos comportamientos no porque sean los más lógicos o correctos, sino porque son los más cómodos y fáciles de seguir.

Imagina que tu mente es una biblioteca mental llena de ideas, conceptos y creencias que has recolectado a lo largo de tu vida. Cada vez que aprendes algo nuevo, esta biblioteca se expande y se actualiza con información. Sin embargo, si te aferras a las ideas antiguas y te niegas a considerar nuevas perspectivas, tu biblioteca se estanca y se convierte en una fuente de conocimiento obsoleto.

Una señal evidente de una mentalidad cerrada es el rechazo que se experimenta cuando alguien cuestiona nuestras ideas. En lugar de buscar entender por qué alguien podría pensar de manera

diferente, simplemente descartamos esas ideas sin darles la debida reflexión. Si te sientes identificado con esta actitud, es fundamental que reconozcas que tienes un problema que debes abordar.

Una mente cerrada no puede ser alimentada y esa rigidez mental puede ser nuestra propia cárcel.

Al cerrarnos, nos ponemos límites y nos perdemos la oportunidad de ampliar nuestra comprensión. Vivimos en un mundo cambiante y en constante evolución. Lo que antes considerábamos una verdad inmutable, hoy puede ser completamente diferente.

Para fomentar tu crecimiento personal, es fundamental que cuestiones tus creencias antiguas y estés dispuesto a experimentar con nuevas ideas y experiencias, incluso si no estás totalmente de acuerdo con ellas. Esta disposición te permitirá no solo aprender cosas nuevas, sino también desafiar tus suposiciones y expandir tus límites.

Cuando alcanzas un nivel de apertura mental, estás dispuesto a escuchar otras opiniones y ver otras versiones de los hechos. Adquieres un pensamiento crítico en el que puedes reconocer que, a veces, estas equivocado. Esto no implica que tengas que adaptarte a todo, ni que dejes de lado tus valores. Es simplemente que, sin perder tú verdadera esencia, estás dispuesto a dejar que otros te aporten nuevas ideas o nuevas experiencias, y que entonces podrás saber si las quieres interiorizar o no.

En lugar de ver los obstáculos como barreras infranqueables, los verás cómo oportunidades para aprender y crecer. Es el primer

paso para tener una mentalidad millonaria.

La única razón por la que alguien es un genio y sabe cosas que tú no sabes, es porque él ha abierto su mente para contemplar las posibilidades, los pensamientos extraordinarios y brillantes que van más allá del pensamiento limitado del hombre. Él se ha permitido considerar y razonar estos pensamientos mientras que tú los has rechazado.

Si no dejamos la opción de cuestionar nuestro pensar y actuar, estamos simplemente viviendo por defecto y no por diseño.

"La peor prisión es una mente cerrada, el límite es una frontera creada por la mente." – Anónimo

“La mente es como un paracaídas, solo funciona si se abre.” – Albert Einstein

CAPÍTULO 3: “Programación mental: nunca seré rico”

Todos conocemos personas que siempre parecen tener problemas con el dinero, incluso si tienen un trabajo estable o si han emprendido proyectos interesantes. Personalmente, he visto a estas personas luchar por años para cambiar su situación financiera sin éxito, y a menudo recurren a pedir dinero prestado o a endeudarse aún más.

La razón de este problema tiene que ver con su mentalidad y cómo se han programado a lo largo del tiempo frente al dinero. Estos patrones de pensamiento que han adoptado pueden ser muy difíciles de cambiar sin ayuda externa y un esfuerzo consciente para abordar el problema de raíz.

Si te sientes identificado con esto y te encuentras en la situación de luchar constantemente con el dinero y no importa lo que hagas, no logras tener éxito, entonces podría ser que estés atrapado en un patrón financiero negativo.

Significa que tu subconsciente puede tener un patrón financiero que no esté programado para la riqueza. Por lo tanto, aunque luches por alcanzar el éxito en la vida, tu patrón financiero subconsciente se asegurará de que tus acciones sean coherentes con lo que tienes programado. En otras palabras, actúa como un regulador de riqueza en tu mente subconsciente. Cuando te das cuenta de que estás a punto de recibir más dinero del que tienes

programado, tu subconsciente puede empezar a tomar medidas para mantener el equilibrio económico que tienes en tu mente, incluso si esto significa asumir comportamientos financieros que no te permitan alcanzar la riqueza que deseas.

Si accidentalmente comienzas a ganar más dinero del programado, este regulador financiero trabajará para encontrar un equilibrio a través del tiempo y te hará regresar a tu presupuesto original. Con el tiempo, este control mantendrá tu situación financiera equilibrada.

Este regulador vigila tu presupuesto mensual para evitar que excedas lo que ya tienes programado como tu nivel de equilibrio económico. Algunos tienen su regulador programado para obtener un ingreso mensual de $500 dólares nada más, mientras que otros lo tienen programado para ganar $1.000, $10.000, $100.000, $1.000.000 o más, dependiendo de sus metas financieras personales.

Pregúntate en cuánto tienes programado tu regulador financiero y cómo puedes aumentarlo.

Si no se realiza un esfuerzo consciente para cambiar la mentalidad hacia la prosperidad, es probable que casualmente comiences a ganar más dinero que el programado y termines perdiendo todo lo ganado. Terminaras regresando a tu nivel de ingresos económico acorde a tu programación mental. Es importante reprogramar tu mente con pensamientos, emociones y acciones positivas para crear un nuevo patrón financiero.

Imagina que una persona ha heredado una gran cantidad de dinero de su familia, pero ha sido educada en un ambiente donde el dinero siempre ha sido escaso. A pesar de la herencia, su patrón financiero subconsciente está programado para mantener el equilibrio financiero que ha sido programado en su mente.

Entonces, esta persona comienza a gastar el dinero de manera impulsiva y sin control, comprando cosas caras que no necesita, pagando cuentas de amigos y familiares, y dándose lujos que nunca antes había experimentado. Su subconsciente pronto comienza a trabajar para mantener el equilibrio financiero que ha sido programado en su mente y comienza a hacer que asuma comportamientos financieros que la hagan regresar a su presupuesto original.

En lugar de cambiar sus hábitos financieros y ahorrar o invertir ese dinero de manera inteligente, esta persona sigue gastando como siempre lo hace. Debido a que su programación mental es de gastar todo lo que tiene, eventualmente termina perdiendo todo el dinero que ganó y vuelve a su situación financiera anterior.

Este ejemplo ilustra cómo el patrón financiero puede ser un obstáculo para el éxito financiero a largo plazo, incluso si ocurre un golpe de suerte inesperado. Si la persona no cambia su mentalidad y sus hábitos financieros, volverá a caer en sus patrones anteriores y enfrentará los mismos problemas de dinero.

Por lo tanto, es probable que aquellos que han experimentado un aumento súbito de ingresos a través de la lotería, una herencia, una demanda o incluso un negocio exitoso, terminen regresando a sus

niveles económicos originales o incluso en la bancarrota, si no han trabajado en reprogramar su mente hacia la prosperidad y la abundancia con pensamientos, emociones y acciones que les permitan crear un nuevo patrón financiero.

Es aquí donde está la verdadera razón por la que algunas personas parecen que tienen una vida destinada a ser ricos y exitosos, mientras que otras están atrapadas en una vida de escasez y limitaciones, es su mentalidad y su forma de pensar. Aquellos que tienen una mentalidad positiva y creen en la prosperidad, son más propensos a lograr una vida financieramente exitosa, mientras que aquellos que piensan en la escasez y la limitación, se encontrarán en un ciclo interminable de problemas financieros.

Los pensamientos y actitudes hacia el dinero de los ricos son similares, lo que les permite atraer más abundancia a sus vidas. Por otro lado, aquellos con una economía promedio y aquellos en la pobreza también tienen pensamientos similares entre sí, lo que les hace atraer situaciones que los mantienen en su misma situación financiera.

Las personas que están en la pobreza no quieren ser ricos. El dinero les da miedo. Su mente está programada para temer la riqueza. Algunas de las creencias limitantes que poseen estas personas hacia la riqueza son:

“No es pobre el que tiene poco, si no el que mucho desea”
“El que sabe ser pobre lo sabe todo”
“Más vale riqueza de corazón que tristeza de posesión”

Ahora es crucial que te des cuenta de tu forma de pensar, sentir y actuar en relación al dinero que, hasta ahora, ha sido inconsciente. Estos tres aspectos han determinado sin duda tu situación financiera actual

Es por esto que vamos a reprogramar tu mente para adoptar un enfoque positivo y enfocarnos en pensamientos y creencias que nos lleven al éxito. Aprenderás a superar obstáculos y desafíos de una manera más efectiva y desarrollar una perspectiva optimista sobre la vida y el futuro, lo que te dará la motivación y confianza necesaria para alcanzar tus metas.

“Si quieres cambiar los frutos, tendrás que modificar primero las raíces. Si quieres cambiar lo visible, antes deberás transformar lo invisible” – T. Harv Eker.

"Tu sistema de creencias es el responsable de los resultados que hoy tienes en la vida. Aquel que puede cambiar sus pensamientos, será capaz de crear un destino magnífico" – Arturo Quijan.

CAPÍTULO 4: “Reparando tu vínculo con la riqueza”

¿El dinero es malo? ¿Es el dinero la raíz de todos los males? ¿Deberíamos renunciar a nuestras aspiraciones de riqueza y vivir una vida modesta y humilde? Estas son preguntas que muchas personas se hacen a lo largo de sus vidas.

Desde que nacemos y crecemos estamos constantemente influenciados por mensajes tanto positivos como negativos acerca del dinero.

Tristemente las personas que no gozan de gran solvencia financiera sienten resentimiento contra los que sí gozan de ella. Y caen en el conformismo de decir que no tener mucho dinero es mejor porque se vive más feliz.

Nos han enseñado a ser prudentes con él y a no ser codiciosos. Nos han dicho que el dinero no puede comprar la felicidad y que es mejor ser pobre pero honrado. Tanto es así que la creencia de que "el dinero es malo" se ha arraigado profundamente en el subconsciente colectivo.

En algunas culturas y religiones está mal visto ser próspero, buscar serlo o tener ambiciones, debido a la creencia popular de que el dinero es un mal que corrompe el corazón y que solo se puede obtener de manera deshonesta.

Se presume que aquellos que tienen dinero han logrado obtenerlo de manera engañosa, sobrepasando a los demás, siendo inmorales o faltando a la ética. Interiorizan la errónea idea de que los ricos son de alguna manera todos corruptos, ladrones, estafadores, malvados oligarcas o explotadores.

Es común pensar que los ricos son políticos o narcotraficantes en nuestro país, pero esto es un grave error. La verdad es que estas personas corruptas y dañinas para la sociedad no representan más del 1% de toda la población influyente en el mundo.

Pero, ¿qué tan cierto es esto que acabo de mencionar?

La realidad es que el dinero no es ni bueno ni malo. Es simplemente una herramienta. El dinero puede ser utilizado para hacer el bien o el mal, dependiendo de quién lo posea y cómo lo use. Por ejemplo, una persona puede utilizar el dinero para ayudar a los demás, para invertir en su educación, para mejorar su calidad de vida, para realizar sus sueños, para apoyar causas sociales y caritativas, y para muchos otros fines nobles.

Las herramientas no son “buenas” o “malas” Un martillo no es ni bueno ni malo, si lo usas para clavar clavos y crear cosas útiles, lo estás usando para un buen fin, pero si lo usas para partirle la cabeza a alguien lo estarás usando para hacer algo malo.

Curiosamente el dinero no es más que un simple papel con cierto valor percibido. No es nada que nos manipule y ni siquiera nos

habla para decirnos qué decisiones tomar.

Sin embargo, también es posible que una persona utilice el dinero para fines egoístas, para dañar a los demás, para comprar su felicidad temporal, para obtener poder y control, y para muchas otras acciones inmorales.

Tienes que entender que el dinero no es malo, las personas son buenas o malas. El dinero no es codicioso, las personas sí. El dinero no corrompe, las personas sí. El dinero no es la raíz de todos los problemas y no tiene la culpa de lo se hace con él, son las personas.

Si somos infelices es por culpa nuestra. Si somos avaros, es porque así lo hemos decidido. Si nos volvemos personas malas es por nuestra personalidad, no por el dinero. El dinero simplemente maximiza nuestros rasgos. Si somos generosos, lo seremos aún más con dinero

El problema no está en el dinero en sí mismo, sino en la mentalidad que se tiene hacia él. Si estamos viéndolo o sintiéndolo como un problema o como dicen muchos como "ese mal necesario" ¿qué creen ustedes? ¿Que vendrá a nosotros? ¡Por supuesto que no! y si viene, se va a ir tan rápido como llegó.

Si aceptamos que el dinero es una herramienta valiosa, podemos utilizarlo de manera inteligente y ética para mejorar nuestras vidas y las de los demás. Podemos aprender a ganar dinero de manera honesta y sostenible, a administrarlo con sabiduría, a invertirlo en nuestros objetivos y a compartirlo con los demás.

Es importante darse cuenta que ser rico no significa ser avaro o inmoral. Ser rico significa tener recursos suficientes para vivir una vida cómoda y plena, y tener la libertad de elegir cómo queremos gastar nuestro tiempo y nuestro dinero.

Quienes dicen que los ricos son malos, que son corruptos, que son ladrones, entre otros. Esto es porque no conocen personalmente a una persona verdaderamente rica, y porque quizás se ha dejado llevar del concepto de riqueza que transmite la mayoría de la sociedad.

Si no eres rico tú también, es muy posible que no te relaciones mucho con estas personas ¿Sabes por qué? Porque ellos siempre buscan relacionarse con personas que cuenten con una actitud positiva y optimista hacia el mundo. No quieren saber nada de quienes son conformistas y están renegando todo el tiempo de sus malas situaciones.

Es hora de empezar a eliminar esos pensamientos contradictorios que no nos aportan nada más que insatisfacción y de reemplazarlos por pensamientos positivos y constructivos. Necesitamos desmitificar el dinero de una vez por todas y empezar a tratarlo como lo que realmente es, una herramienta.

Lo más interesante y digno de reflexión es que muchas de estas personas que tienen prejuicios sobre el dinero se levantan temprano todas las mañanas, trabajan arduamente durante 8 a 12 horas diarias, 6 días a la semana, todo para ganar "dinero". Pasan gran parte de su vida estudiando, invirtiendo 5 años en una carrera universitaria y posiblemente varios años más para obtener un título

de maestría, también por "dinero".

Para comprender plenamente el valor del dinero, es importante entender que es la forma en que el mundo recompensa tu esfuerzo y trabajo. A través del dinero, se reconoce el valor de un producto o servicio y se agradece el tiempo y esfuerzo que se invierte en él.

Por lo tanto, en lugar de tener prejuicios sobre el dinero, es importante entender que es una herramienta valiosa para construir una vida mejor.

"El dinero no es malo, es un potencializador de tus valores y de tu forma de ser. Si tú eres una buena persona te vuelve maravilloso. Pero si eres una mala persona te vuelve terrible." – Jürgen Klaric

“El dinero es sólo una herramienta. Te llevará a donde quieras, pero no remplazara como conductor.” – Any Ran

CAPÍTULO 5: "La falacia del dinero y la felicidad"

Una de las frases más repetidas hasta la saciedad es la que dice que "el dinero no da felicidad". Cada vez que se escucha, no deja de sentirse como que simplemente es una frase utilizada como consuelo del que, precisamente, no tiene mucho poder adquisitivo. Sin embargo, ¿es cierta?

Te invito a reflexionar acerca de cómo este pensamiento puede limitar a muchas personas en su búsqueda de una vida más próspera. ¿Por qué crees que es tan común que tanta gente insista en afirmar que el dinero no trae felicidad?

Es simple. Ellos piensan que para obtener dinero, una persona debe esforzarse al máximo, sacrificar su tiempo con su familia y amigos, perderse en su obsesión por ganar dinero hasta el punto de perder su salud y que antes de darse cuenta, la vida se habrá pasado volando. Por esta razón consideran que no vale la pena hacer el sacrificio.

¿Te resulta familiar? Ahora, ¿y si te dijera que esto no es así?

Existen personas capaces de generar ingresos de manera constante, las 24 horas del día, los 7 días de la semana, sin mucho esfuerzo. Así que generalizar y afirmar que el dinero no brinda felicidad basándonos en estos argumentos sería un error

La razón por la cual algunas personas caen en el ciclo destructivo de creer que el dinero no aporta felicidad radica en su falta de preparación y mentalidad para automatizar, delegar e invertir.

Permíteme llevarte a un mundo diferente: aquel en el que personas con habilidades excepcionales pueden emprender negocios altamente rentables con poco esfuerzo. En la era digital actual, es posible establecer negocios automatizados que funcionan como maquinas inagotables de generar dinero. Por ejemplo, hay personas que aprovechan exclusivamente los anuncios en redes sociales para vender productos altamente demandados. Han logrado automatizar por completo el proceso logístico, lo que significa que apenas necesitan interactuar directamente con los clientes. Lo más sorprendente es que su negocio funciona de manera ininterrumpida, las 24 horas del día, los 7 días de la semana. Y lo mejor de todo es que su esfuerzo es considerablemente menor en comparación con los comerciantes tradicionales, quienes deben abrir y cerrar tiendas físicas para vender sus productos o servicios.

Entonces existe la posibilidad de tener una vida plena, donde el trabajo no consuma otros aspectos de tu vida. Solo es necesario dedicar tiempo y esfuerzo durante un periodo de tiempo para investigar y aprender sobre cómo usar herramientas que te permitan ser mucho más productivo y más rentable con un esfuerzo mínimo.

Las personas con mayores ingresos tienden a ser más felices, en parte, debido a una mayor sensación de control sobre sus vidas. "Cuando tienes más dinero, tienes más opciones sobre cómo vivir tu vida".

Es posible que ya estés al tanto de que la falta de estabilidad económica puede generar malestar, preocupación y obstáculos que impiden disfrutar plenamente de la felicidad. Tu mente se ve absorbida por esos problemas y te impide encontrar tranquilidad.

El dinero es parte de la ecuación de la felicidad, junto con otros factores como la salud y el amor. Si no se tiene salud, ser millonario no garantiza la felicidad. Sin embargo, cuando se suman todos estos factores, se alcanza la felicidad. Podríamos decir que el dinero no produce felicidad en sí mismo, pero sin duda mejora nuestra calidad de vida, ya que su falta puede generar muchos problemas. Por lo tanto, es más acertado afirmar que el dinero amplía la felicidad.

Te permite tener tiempo libre para hacer lo que te gusta, sin la preocupación constante por su falta. Se puede dedicar tiempo a las actividades que realmente importan y que brindan satisfacción y felicidad. Esto puede incluir hobbies, aprendizaje de un nuevo deporte o de cómo tocar un instrumento musical, entre otros. Al tener tiempo para hacer lo que se disfruta, se puede mejorar el bienestar emocional y físico, lo que a su vez puede mejorar la calidad de vida en general.

Permiteme decirte que la salud es lo mas importante de la vida y el dinero puede ser un factor determinante en la calidad de atención médica que se recibe. Con más recursos, se pueden pagar mejores hospitales y tratamientos.

Para reflexionar:

Debemos entender que el dinero es un medio importante para alcanzar un estilo de vida más satisfactorio y cómodo. Con

suficientes recursos, podemos hacer cosas que de otra manera serían difíciles o imposibles de lograr, como pasar tiempo de calidad con nuestra familia, mantener una buena salud, viajar y tener tiempo libre para hacer lo que nos gusta.

4 Consejos para una relación saludable entre el dinero y la felicidad:

1. Enfócate en vivir una vida plena: No confundas la búsqueda de riquezas con una vida dedicada exclusivamente a lo material. No se trata de acumular más y más dinero y posesiones sin fin. No estoy diciendo que no debas tener metas o ambiciones, sino que tus sueños y metas deben estar alineados con la calidad de vida, la felicidad y tu salud. Es importante avanzar gradualmente, asegurándote de que tu búsqueda de mejora no afecte otros aspectos importantes de tu bienestar.

2. El dinero es un flujo circular, no una acumulación estática: ¿Te duele gastar tu dinero incluso en cosas importantes? El problema con esta aproximación de no querer gastar el dinero, es que precisamente se pierde toda la esencia de ganarlo.

Una buena actitud hacia el dinero, no es verlo como riqueza neta que podemos acumular, sino como un flujo circular que transcurre por nuestras vidas. Y precisamente gastarlo o invertirlo forma parte de dicho círculo. Sobre todo cuando las cosas que pagamos son importantes para nuestra vida.

Lo importante en todo caso, es no convertirnos en personas que teman perder su dinero, debido a que esta mentalidad tiene mucho negativismo impreso en sí misma. Sino más bien, una mentalidad que nos permita saber que por cada dólar que se va, vienen 10.

3. El temor a tener dinero puede limitar tu felicidad y prosperidad: Las personas generalmente no consiguen mucho dinero, porque temen la situación que vivirán cuando lo tengan. Estas personas temen que cuando ganen mucho dinero sus problemas y preocupaciones aumentarán.

Pensar en los problemas monetarios es algo que precisamente nos evita ser felices y abundantes al tiempo. Así que desde ya, empieza a que el dinero no sea tu preocupación principal, y luego ve minimizando el impacto que tiene en tu vida.

4. Aprende de los demás y evita la envidia: Sin importar cuánto dinero ganes, siempre habrá personas que ganen más que tú. Es algo simple y natural.

La pregunta es: ¿Cómo te sientes al respecto?

No tiene sentido sentirnos mal por el éxito de los demás. De hecho, podemos aprender de esas personas y obtener valiosas lecciones que nos guíen hacia el éxito que deseamos. En lugar de envidiar a los demás, debemos esforzarnos por mejorar nuestras propias vidas y apreciar a aquellos que han logrado lo que nosotros queremos alcanzar. Este enfoque nos coloca en una frecuencia positiva y optimista, que tiene un gran poder para programar nuestra mente subconsciente hacia el éxito.

“El dinero no puede comprar la felicidad, pero puede comprar el lujo de elegir tus propias preocupaciones." – George Bernard Shaw

“La verdadera felicidad radica en el equilibrio entre tener suficiente dinero para satisfacer nuestras necesidades y tener tiempo suficiente para disfrutar de la vida." – Anonimo

CAPÍTULO 6: “¿La fortuna sonríe por azar?”

Seguramente has escuchado a muchas personas decir cosas como: "Wow, esa empresa tiene mucho éxito, qué suerte tiene el dueño", o "Mira a esa mujer, tiene mucha suerte de tener un cuerpo así".

Yo, por lo menos, lo escucho salir de la boca de la gente cada semana. Pero todos ellos tienen algo en común: ESTÁN EQUIVOCADOS, ya que eso no existe. Si hablamos del azar, como en los juegos, ahí se podría definir que sí, pero en el caso del éxito o triunfo de una persona, eso no existe.

No obstante, en la actualidad muchas personas aún creen que el éxito es una cuestión de suerte. ¿Cómo lo sé? Es sencillo, herramientas como Google Trends permiten ver qué términos la gente busca en Internet y con qué frecuencia.

Es impactante observar cómo muchos buscan frases como "ganar dinero fácil y rápido", "cómo ganar la lotería" y "cómo ser rico sin esfuerzo". Esto es verdaderamente lamentable y evidencia una degradación en la mentalidad colectiva.

Porque si hubiese alguien a quien culpar de todo esto, es a la sociedad misma, a sus paradigmas y a la manera en que se programan conceptos e ideas erróneas.

Sin embargo, no podemos pasarnos la vida culpando a la sociedad de nuestros fracasos, y en vez de eso, algo mucho más productivo es crear nuestra propia suerte.

La suerte es el momento en el que todas las condiciones suficientes se alinean para triunfar. Si una persona se vuelve rica, es porque ha habido preparación, trabajo duro y esfuerzo inteligente. Ha habido inversión de tiempo, recursos e inteligencia, ideas, riesgos e incluso fracasos. Nada ha sido producto del azar ni ha sido sorpresivo. Aunque muchos éxitos parezcan emocionantes, cuando hacemos las cosas bien, todo se reduce a una cuestión de tiempo.

Las personas más exitosas de la historia han sabido crear sus vidas y sus proyectos. No dejan que todo ocurra de forma "natural".

El éxito en la vida no depende de la suerte, sino también de una combinación de habilidades, esfuerzo, dedicación y planificación. La suerte la podemos ver en algunos aspectos de la vida, como en las oportunidades que se presentan, pero el éxito en gran medida depende de cómo una persona decide aprovecharlas y utilizarlas.

Les cuento una breve historia para ejemplificar lo mencionado:

Tomas y Santiago eran amigos de toda la vida del vecindario. Recién graduados de la escuela, con 20 años y toda una vida por aprender, se encontraban pasando el tiempo en una plaza cuando llegó Javier, otro amigo del vecindario, muy emocionado con una gran idea que se le había ocurrido. Quería empezar a hacer bombones de

chocolate, asesorados por su madre, una gran pastelera.

Javier era muy inteligente y tenía un plan de negocios. Inmediatamente se lo contó a Tomas y a Santiago y les propuso empezar a vender los bombones en el vecindario, puerta por puerta. A las primeras ganancias quería invertirlas en generar una marca, en comprar pequeñas máquinas para aumentar la producción y crear un lindo envoltorio para los chocolates, entre otras ideas muy creativas.

Les dijo que en 5 años, si todo salía según lo planeado, podrían inaugurar su propia fábrica de chocolates y tener personal calificado trabajando para ellos para seguir creciendo. Admitió que los primeros 2 años serían duros, de mucho trabajo y reinversión constante para llevar el negocio a otro nivel. Pero aseguró que en el futuro daría sus frutos, si administraban el dinero e invertían sabiamente con la ayuda de su madre ante cualquier duda que surgiera.

Cuando Javier terminó de contar su idea, les propuso a Tomas y a Santiago armar una sociedad y juntar dinero para poder empezar. Solo se necesitaba una inversión de $300 USD y 8 horas diarias de trabajo todos los días.

Tomas, mientras tomaba una gaseosa y escuchaba a Javier, se preguntaba si realmente tendría que esperar 2 años para ver los primeros resultados. ¿Qué sucedería si el emprendimiento fracasaba y perdía todo su tiempo y dinero? Después de reflexionar, decidió que no le parecía una buena idea y que era demasiado riesgo para él. Prefirió seguir intentando tener suerte en la lotería

y la ruleta del casino los fines de semana, en lugar de invertir en un negocio que requería tiempo y esfuerzo.

Por otro lado, Santiago estaba muy entusiasmado con la idea de Javier. Confiaba plenamente en su plan de negocio y entendía que para crecer, primero había que echar raíces. Aceptó inmediatamente la propuesta y salió corriendo a buscar sus ahorros de toda la vida para comenzar.

Veamos el caso de Santiago. Él vio en Javier una oportunidad única. Con su entusiasmo y juventud, juntos podrían llevar a cabo un proyecto próspero. Santiago sabía que no habría ganancias en los primeros años, pero a su mentalidad de emprendedor eso no lo asustaba. Él veía desafíos por delante y sabía que encontrarían respuestas a cualquier duda que pudieran tener. Comenzaron vendiendo en el vecindario y en poco tiempo, su proyección mejoró enormemente. Empezaron a vender a panaderías, pastelerías, restaurantes y abrieron su propia fábrica. Después de eso, abrieron locales y la empresa comenzó a expandirse. Tuvieron 100 empleados y 20 franquicias en todo el país.

El éxito de Santiago y Javier fue extraordinario. A los 50 años, eran de las personas más ricas y respetadas de su ciudad. Ganaron reconocimientos, como el premio al mejor chocolate del país, y su producto cruzó fronteras y continentes.

Pero, ¿fue su éxito una cuestión de suerte? ¿Dónde se encuentra la suerte? Tomas fue una persona que no supo aprovechar las oportunidades cuando se le presentaron. La suerte está presente en cada oportunidad que tomamos o dejamos pasar. A veces, las

dudas o el miedo a salir de nuestra zona de confort nos impiden tomar oportunidades que podrían cambiar nuestras vidas y hacernos brillar. El éxito se trata de encontrar la oportunidad adecuada y perseguir nuestros sueños.

Para reflexionar:

El éxito en la vida no depende únicamente de la suerte. Requiere una combinación de habilidades, esfuerzo, dedicación, planificación, resiliencia, actitud positiva y adaptabilidad. Es importante tener en cuenta que el éxito no se alcanza de la noche a la mañana, sino que se construye con esfuerzo y dedicación constantes a lo largo del tiempo.

“Suerte es cuando la preparación se cruza con la oportunidad” – Voltaire

“La suerte no es más que la habilidad de aprovechar las ocasiones favorables” – Orison Swett Marden

CAPÍTULO 7: “Acepta el sistema”

Hay muchas personas que creen equivocadamente que el capitalismo trajo el hambre y la pobreza al mundo. Sin embargo, esta idea es un mito que se niega a morir. En realidad, el capitalismo ha sido un motor clave en la disminución de la pobreza a nivel mundial.

Cuando uno analiza la evolución del ingreso a lo largo de la historia de la humanidad, descubre que la condición natural del hombre ha sido la pobreza. Las cifras son contundentes. En 1820, casi el 95% de la población mundial vivía en la pobreza, mientras que más del 80% vivía en la extrema pobreza. Con la llegada del capitalismo, estos números disminuyeron dramáticamente, en los últimos estudios, según datos del Banco Mundial correspondientes a 2018, el porcentaje de personas que viven en situación de pobreza es del 26,4%, mientras que el porcentaje de personas que viven en la pobreza extrema es del 9,2%. Esto significa que en los últimos dos siglos, más de la mitad de la población mundial ha logrado salir de la pobreza gracias al capitalismo.

Es cierto que el capitalismo ha sido criticado por generar desigualdad en la sociedad, pero es importante recordar que la igualdad total entre los individuos es imposible, ya que todos somos diferentes y tenemos diferentes habilidades, talentos y oportunidades. Sin embargo, lo que es realmente preocupante y más importante es la pobreza, y en este sentido, el capitalismo ha tenido un papel importante en la reducción de la misma a nivel global.

Ahora imagina un mundo en donde tengas que hacer todo por ti mismo, desde cultivar tus propios alimentos hasta hacer tu propia ropa. Esta era la realidad de las sociedades pre-capitalistas. Pero con la llegada de este sistema, la división del trabajo resultó en una nueva forma de vivir. Cada persona comenzó a especializarse en algo, ya sea la agricultura, la manufactura o el comercio. Esto permitió que se produjeran bienes en grandes cantidades y precios más accesibles para todos. Ya no era necesario que cada uno hiciera todo por sí mismo, sino que pudieran intercambiar lo que producían y así satisfacer sus necesidades.

Antes de su llegada, solo una pequeña élite tenía el poder y el dinero, mientras que la gran mayoría vivía en la pobreza. Pero con la creación de nuevas oportunidades de trabajo y la capacidad de acumular riqueza, más personas pudieron mejorar su calidad de vida y salir de la pobreza.

Con la llegada de la revolución industrial y la automatización de tareas, se ha creado una sociedad más próspera y cómoda. Ahora podemos acceder a una gran cantidad de bienes y servicios que antes estaban reservados solo para la clase alta. Podemos disfrutar de tecnologías de comunicación avanzadas, viajar por todo el mundo, tener acceso a la educación, y mucho más.

Es impresionante pensar en cómo el capitalismo ha transformado nuestras vidas y la manera en que vivimos. Hoy en día, la clase media disfruta de una calidad de vida superior a la de muchos reyes y monarcas de la antigüedad. Si reflexionamos, podemos ver que la vida de la clase media actual es mucho mejor que la de los reyes y monarcas de antes. Tenemos acceso a maravillas modernas, como

heladeras para mantener la comida fresca, aire acondicionado que nos refresca en días calurosos y camas de alta calidad que nos brindan sueños placenteros.

Además, nuestra movilidad es sorprendente. Podemos desplazarnos de un lugar a otro con facilidad, algo que los antiguos gobernantes ni siquiera podían imaginar. Y cuando buscamos entretenimiento, las opciones son infinitas: películas y series a la carta, juegos virtuales que nos sumergen en emocionantes aventuras en universos paralelos.

Todo esto es gracias al sistema capitalista, que impulsa nuestro bienestar y nos permite alcanzar niveles de vida inimaginables en el pasado. Es una realidad fascinante que muestra cómo hemos evolucionado como sociedad y nos hace valorar el progreso que hemos logrado.

Ahora que te he presentado todo lo que el capitalismo ha logrado, es importante que aceptes el sistema y busque oportunidades en él.

En el capitalismo, triunfa aquel que ofrece el mejor producto o servicio al mejor precio. Es importante que comprendamos que el mundo recompensa a aquellos que ofrecen productos o servicios de calidad que satisfacen las necesidades de los demás.

Esta recompensa se manifiesta en la voluntad de las personas de gastar su dinero en esos productos o servicios. El dinero es el indicador de la cantidad de valor que alguien ha creado para otros.

Es un incentivo para la innovación, la creatividad y la mejora continua, lo que a su vez lleva a la prosperidad y al crecimiento económico. Por lo tanto, es crucial que no solo aceptemos este sistema, sino que lo abracemos y trabajemos para mejorarlo.

"En el capitalismo, el trabajo es la llave que abre la puerta hacia la riqueza y la prosperidad" – Andrew Carnegie

"El capitalismo es el sistema que más ha contribuido a la prosperidad de la humanidad, gracias a su capacidad para liberar el ingenio humano y promover el progreso". – Milton Friedman

CAPÍTULO 8: “Una realidad difícil que debes aceptar”

Si tu objetivo es convertirte en millonario, debes cambiar tu perspectiva laboral. En lugar de ser un empleado, debes convertirte en un empleador y ofrecer oportunidades de empleo a otros. En lugar de ser un simple consumidor, debes ser el productor y crear valor para otros. En lugar de gastar tu dinero en cosas innecesarias, debes invertir sabiamente en proyectos que generen ganancias. Y sobre todo, no debes renunciar ante las dificultades, sino luchar por tus objetivos.

Existe un dicho popular que dice que nadie se ha convertido en millonario trabajando para otro. Esto se debe a que, aunque algunas personas ricas pueden haber comenzado como empleados, eventualmente se convirtieron en dueños de negocios o invirtieron sabiamente su dinero.

¿Qué significa eso de que el trabajo de dependencia no te hace rico? ¿Cuántas de las personas que se han hecho ricas, y que constituyen un 1% de la población, realizaba un trabajo de jornada completa?

Vender tu tiempo por horas no hará que te muevas mucho. Los departamentos de recursos humanos saben cuánto tienen que pagar exactamente por hora para adquirir el talento necesario. Aún si te has licenciado en una facultad de prestigio y logras conseguir el puesto más alto de una empresa líder, tendrás un salario fijo y

facturarás cientos de dólares en una jornada. Incluso si te matas a trabajar facturando 3.000 horas al año, no te harás rico solo con eso.

Un millonario en términos muy simples es aquella persona que tiene al menos 1 millón de dólares.

Imaginemos el caso de un profesional asalariado que gana alrededor de $2.000 al mes. Si este trabajador es muy ahorrador y logra vivir con el 50% de sus ingresos ($1.000), significa que ahorraría otros $1.000 cada mes, lo que se traduce en un ahorro anual de $12.000 (una cifra nada despreciable).

Supongamos que este profesional recién empieza a ganar este salario a los 30 años de edad. Si cada año ahorra $12.000, le llevaría más de 83 años llegar a la cifra de un millón de dólares. Probablemente, ya no estaría vivo para cumplir su objetivo.

Ahora, supongamos otro caso más generoso: una persona que gana un salario mensual de $6.000 (un sueldo bastante razonable) y logra ahorrar el 50% de sus ingresos, es decir, $3.000 al mes. Cada año, ahorraría $36.000.

Sin embargo, cuanto más alto es el salario, más altos son los estándares de vida. Si piensas que se podría vivir con mucho menos de $3.000 al mes, es probable que desconozcas las preferencias de las personas que ganan ese dinero. Por lo tanto, pocas personas logran ahorrar el 50% de su salario, pero sigamos siendo generosos y sigamos con esa metodología.

En este caso, a partir de los 30 años, le tomaría casi 28 años de ahorro llegar a un millón de dólares

En resumen, trabajar para otros con un salario fijo o variable en los niveles que hemos mencionado como ejemplo hace que sea muy difícil volverse millonario. Es importante tener en cuenta que hemos establecido como objetivo solo un millón de dólares. Hay personas que superan ampliamente esa cifra en solo unos días o meses.

Este es un ejemplo sencillo pero poderoso que puede ayudarnos a comprender que trabajar en relación de dependencia puede limitar nuestro potencial de generar ingresos y acumular riqueza a largo plazo.

Si nuestro objetivo es lograr una vida próspera y alcanzar niveles financieros significativos, entonces es importante reconocer que trabajar para otros puede ser complicado o incluso casi imposible para alcanzar este fin. Las personas más millonarias del planeta, que constituyen el 1%, son empresarios, inversores, inventores, artistas y deportistas.

No importa cuándo leas esto, si observas el top 10 de las personas más millonarias del mundo, te aseguro que estas personas tienen empresas, invierten o han inventado productos o servicios que satisfacen las necesidades de miles de personas.

Si no nacimos con el talento para ser artistas o la habilidad para ser deportistas, y no tenemos suficiente dinero para invertir, el mejor camino que nos queda, aunque pueda parecer difícil para algunos,

es emprender.

Cuando emprendemos, el único límite de ingresos que tenemos es nuestra imaginación. Repito, nuestro emprendimiento crecerá hasta donde nuestra mente y nuestra voluntad lo permitan. En la actualidad, con la era digital, conozco personas que han montado negocios con presupuestos muy limitados y han crecido de maneras inimaginables. Con esto quiero decir que estamos en un momento muy favorable para emprender.

Como mencionamos anteriormente, si despojamos a un millonario de todos sus bienes, es probable que trabaje en relación de dependencia por un tiempo para reunir un pequeño capital y luego volverá a emprender. Fundará su propia empresa y la hará crecer paso a paso, porque está en su naturaleza.

Esta es la mentalidad de alguien que gana más de un millón de dólares al año. Mientras que muchos buscan el mejor trabajo que puedan encontrar, ellos buscan oportunidades y soluciones innovadoras a problemas que otros no ven o no han abordado de manera efectiva.

Entonces la regla aquí es muy clara y aunque no pretendo profundizar en este punto en el actual escrito, es necesaria dejarla clara: “Mientras a más personas le soluciones sus problemas, más dinero ganarás”.

Por ejemplo si existe una demanda de ricos chocolates, y te transformas en un emprendedor de chocolates, mientras a más personas satisfaga esa demanda con tus deliciosos chocolates, más

dinero recibirás porque serán más personas las que pongan dinero en tu bolsillo o en primera instancia, en la caja de tu empresa.

Este ejemplo se puede extrapolar a cualquier producto o servicio que como emprendedor desees llevar a la realidad y por lo tanto si logras el éxito en volumen, volverte millonario (es decir, conseguir ese millón de dólares de patrimonio neto) será solo cuestión de tiempo si haces las cosas bien en el interior de tu propia empresa.

Para reflexionar:

Siempre recuerden la frase más importante del hombre que amasó una de las fortunas más grandes de todos los tiempos y construyó un imperio que controlaba el 90% del petróleo de Estados Unidos: “El que trabaja todo el día, no tiene tiempo de ganar dinero” – John D. Rockefeller

“Si tu no trabajas por tus sueños, alguien te contratará para que trabajes por los suyos” – Steve Jobs

“Emprender no es solo un trabajo, es una forma de vida. Requiere dedicación, perseverancia y compromiso, pero también ofrece libertad y satisfacción." - Tony Hsieh

CAPÍTULO 9: “Empresarios: entre ángeles y demonios”

Si queremos convertirnos en emprendedores o empresarios en el futuro, es necesario dejar atrás cualquier prejuicio que tengamos sobre ellos.

Lamentablemente, en nuestra sociedad persiste una percepción errónea sobre la contribución que realizan los empresarios y sus empresas al bienestar general de un país. Esta concepción se debe en parte a una cultura antigua que considera que la riqueza se adquiere a costa de los demás, sin tener en cuenta que la economía puede crecer y generar oportunidades para todos.

Claro que hay malos empresarios, como los hay malos maestros, políticos, curas, empleados, sindicalistas, militares, etc. Pero unos pocos malos en cada grupo, que nunca faltan ni faltarán, no deben crear una imagen falsa de la mayoría.

Debemos tener una visión más realista y valorar la labor de aquellos empresarios que trabajan éticamente y generan empleo y riqueza para la sociedad en su conjunto.

Las empresas y los empresarios pueden ser creadores de nuevos productos y servicios que mejoran la calidad de vida de la humanidad, o bien pueden poner a disposición y distribuir los inventos de terceros de manera eficiente y a costos razonables.

La mejora en el transporte es un ejemplo concreto de cómo las empresas y los empresarios pueden tener un impacto positivo en la sociedad. Esta mejora puede brindar a las personas mayor libertad de movilidad, permitir el acceso a mercados distantes, mejorar la calidad de los alimentos al facilitar su transporte, poner a disposición nuevas medicinas y traer entretenimiento a los pueblos. Todo esto es posible gracias al trabajo de empresarios visionarios que invierten en investigación, desarrollo e innovación, y que arriesgan su capital para hacer posible estas mejoras. Además, estos empresarios generan empleo y contribuyen al crecimiento económico del país.

Pensemos en lo que consumimos a diario. Si nos ponemos a reflexionar veremos que hay un sinnúmero de participantes en el camino, haciendo posible que el bienestar llegue a todos. Pensemos en los inventos, en aquellos productos que más nos impacten, y veremos que son el resultado del ingenio, de la capacidad de trabajo e iniciativa y riesgo de algún empresario, la mayoría de las veces por suerte, sin la “ayuda” o los subsidios del estado y sus regulaciones.

Veremos que la prosperidad se logra gracias a los emprendedores, y no a través de la planificación estatal. Celulares, internet, comunicaciones, aviones, autos, computadoras, teléfono, electricidad, gas, energías renovables, la lista es infinita.

Lamentablemente, la gente sólo se queda pensando en la fortuna personal que logra acumular el emprendedor exitoso, perdiendo de vista todo el proceso de creación de riqueza que hay detrás de ese éxito y los beneficios que el mismo implica para la sociedad. Esto

pasa porque la gente no tiene en cuenta que en una sociedad los que otorgamos el éxito a los emprendedores somos los consumidores cada vez que decidimos comprar sus productos o servicios.

Debemos entender que los empresarios tienen fines de lucro, como los tienen también los empleados y todos los seres humanos. También en este proceso de creación de riqueza, generalmente son muchos más los emprendedores que fracasan en su intento que los que tienen éxito; ya que por cada emprendimiento que culmina en éxito hay centenares de fracasos que pasan inadvertidos.

Para reflexionar:

Todo aquel empresario que desee tener éxito y hacer un aporte novedoso al campo en el que se desempeña debe correr esos riesgos, ya que en su nueva aventura no cuenta con el total de la información que le permitiría evitar esos riesgos. En este marco de incertidumbre, el éxito del emprendedor depende de su intuición, su capacidad de ver posibilidades que luego se terminan comprobando como ciertas, de su talento analítico y de su comprensión intelectual. Aunque, aun contando con todos estos factores, su aventura podría terminar en fracaso como muchas veces sucede.

Finalmente, hay que agregar que para que todo este mecanismo de búsqueda innovadora se ponga en marcha, el empresario debe romper con los hábitos de pensamiento de la sociedad en la que vive. Esta actitud de apertura mental que poseen los empresarios presupone una fortaleza que no es común encontrar en la mayoría

de las personas.

Dicho esto, hay que entender que un empresario lejos de ser una persona malvada es un héroe. Porque a pesar de las dificultades de generar un producto o servicio exitoso que satisface las necesidades de miles de personas, está moviendo la economía de la sociedad, en la mayoría de los casos mejora la calidad de vida de la misma, promueve empleo para las personas que lo necesitan, arriesgan tiempo y capital cuando las probabilidades de fracasar son más grandes que las del éxito.

Por lo tanto, si el emprendedor o empresario tiene éxito, es digno de reconocimiento y admiración, pues ha superado muchos obstáculos y ha satisfecho las necesidades de miles de personas que han decidido invertir su dinero en sus productos o servicios. En definitiva, los empresarios contribuyen de manera significativa al desarrollo de la sociedad y son un motor importante para el crecimiento económico.

"Los empresarios son los motores del progreso, la innovación y el crecimiento económico." – Elon Musk

“Los empresarios son soñadores que convierten sus ideas en realidad y transforman el mundo a su alrededor." - Steve Jobs

CAPÍTULO 10: Los empresarios son: ¿creadores o explotadores?”

Muchas personas creen que cualquier trabajo es explotación, pero es importante analizar esta afirmación y desmitificarla.

Sigue siendo una opinión muy extendida que los empleadores explotan de alguna manera a las personas que trabajan para ellos cuando obtienen beneficios de su negocio, a pesar del hecho de que el empleador de una persona claramente está haciendo más por sus finanzas que todas las personas que no las están empleando.

Si bien los trabajadores no reciben el valor total de lo que producen, esto se debe a los costos y gastos generales asociados con la producción y el mantenimiento de un lugar de trabajo. Además, el empresario asume muchos riesgos y responsabilidades en el proceso de producción y venta del producto. Es responsable de pagar el marketing y la publicidad para vincular el producto con los compradores potenciales y al final del día, si el producto no se vende, todos los demás ya han sido pagados, pero el empresario asume la pérdida.

También es responsabilidad del empresario presentar una visión clara de lo que cree que satisfará las necesidades de las personas mejor que cualquier producto existente. Si su visión es buena, de hecho, obtendrá beneficios. Si es defectuoso, tendrá una pérdida. Pero se arriesga ahora, y renuncia al consumo, con la esperanza de cosechar los beneficios más tarde.

Otra parte de sus ganancias le corresponden al empresario por el tiempo que transcurre entre la realización de la inversión y el pago de esta. Los prestamistas cobran intereses sobre el dinero prestado porque renuncian al consumo en el presente para obtener un mayor beneficio en el futuro. El empresario asume un riesgo al invertir en el negocio y espera cosechar los beneficios más adelante, lo que también forma parte de su remuneración.

A los trabajadores se les paga en el presente, mientras que al empresario solo se le paga después de que el producto se haya vendido y después de haber cubierto los costos de los recursos y gastos generales.

En resumen, tanto el empresario como los trabajadores reciben una compensación justa por su trabajo y contribución al proceso productivo. La idea de que cualquier trabajo es explotación es errónea, ya que hay muchos factores que deben tenerse en cuenta al analizar la relación entre el empleador y el empleado.

El empresario elimina la carga de espera de los ingresos de los trabajadores, ya que, si éstos quisieran producir los bienes por sí mismos, tendrían que esperar hasta encontrar un comprador antes de ganar un salario estable. Además, tendrían que ahorrar o pedir prestado para acumular los recursos necesarios para comprar una fábrica o taller.

Es evidente que los trabajadores pueden ganar más trabajando para un empleador que por sí mismos, ya que de lo contrario se declararían autónomos y seguirían ganando más dinero. Tal vez algunos podrían ganar más trabajando por cuenta propia, pero no

quieren asumir las responsabilidades que actualmente asume la empresa que los emplea. Esto también es una prueba de que los empresarios están aportando valor.

Es importante aclarar que cuando una persona acepta el trabajo de un empleador es porque le está dando el mejor trabajo que puede encontrar por definición. Las personas buscan la mejor opción laboral que se les presenta en ese momento.

Si un trabajador siente que está siendo explotado después de aceptar un trabajo, siempre tiene la opción de buscar otro empleo o trabajar por cuenta propia. Es fundamental entender que el empleador no obliga a la persona a trabajar para él, y que la decisión de aceptar el trabajo es una elección voluntaria.

Además, es importante señalar que los avances tecnológicos que se logran a través de la inversión, el ahorro y la innovación por parte de los empresarios también mejoran significativamente la productividad y eficiencia de los trabajadores en diversos sectores. Estos avances tecnológicos permiten que los trabajadores realicen su trabajo de manera más fácil y rápida, lo que a su vez mejora sus condiciones de trabajo y su calidad de vida.

Imaginemos cómo se trabajaba antes en los campos de cultivo, con herramientas rudimentarias como picos y palas, durante 12 horas al día bajo el sol. En la actualidad, muchos trabajadores del campo utilizan tractores que están equipados con aire acondicionado y música. Gracias a la tecnología, los trabajadores ahora tienen que trabajar menos horas al día y en mejores condiciones. Además, son mucho más productivos que los trabajadores del pasado.

El empresario por la competitividad del mercado buscará por naturaleza ser más eficiente y eficaz. Por lo tanto, tiene que renovar

su equipo de maquinaria constantemente para mejorar sus rendimientos y ser más competitivos. Como resultado, las condiciones de trabajo de sus trabajadores también mejoran significativamente.

Es importante reflexionar sobre cómo las condiciones de trabajo han mejorado constantemente desde la primera Revolución Industrial hasta hoy en día. La innovación ha hecho nuestras vidas más fáciles y cómodas, y detrás de cada innovación se encuentra un empresario que impulsa cambios tecnológicos que transforman el mundo tal como lo conocemos.

No es lo mismo pescar a cascotazos que con una red de pescar, no es lo mismo levantar acero pesado a mano, que con una grúa, no es lo mismo cavar con una pala, que con una excavadora, no es lo mismo transportar mercancía a pie o con un burro, que con un camión y podríamos seguir citando miles de ejemplos más.

Sin dudas, el tema de la relación entre empleador y empleado es un asunto complejo y discutible. Es importante tener en cuenta que cada contrato entre ambos es voluntario y se basa en la necesidad y beneficio de ambas partes. El empleador ofrece las condiciones laborales que puede proporcionar en el momento, y el empleado analiza las preferencias y necesidades económicas, de movilidad, carga horaria y demás factores, para elegir la mejor propuesta laboral que se ajuste a sus necesidades.

En este sentido, es fundamental que exista un equilibrio justo entre las necesidades de las partes, y que la evolución tecnológica contribuya a mejorar las condiciones laborales y la calidad de vida de los trabajadores, en lugar de explotarlos.

Para reflexionar:

Los emprendedores son el motor de un país, crean empresas, invierten capital, dan empleo, toman decisiones y corren riegos, pagan impuestos, entre otras cosas. Los países más importantes del mundo tienen grandes empresas y grandes empresarios ya que sin empresas no hay generación de riqueza, ni empleos en donde trabajar, ni grandes impuestos que cobrar. Qué bueno sería dejar de combatir el capital ya que, en la mayoría de los casos, este es el que consigue el emprendedor, ya sea propio o prestado. Debemos reconocer que los emprendedores son la locomotora que impulsa el tren pesado del desarrollo económico.

"Los empresarios no son explotadores, son personas que arriesgan su capital para crear riqueza y empleo" – Alberto Ruiz-Gallardón

"Los empresarios son los que toman riesgos y hacen sacrificios personales para crear negocios exitosos, mientras que los empleados tienen la seguridad de un trabajo y no tienen que preocuparse por el fracaso" – T. Boone Pickens

CAPÍTULO 11: “De cero a uno”

Si naces en una familia de bajos recursos, no tienes la culpa de ello. Sin embargo, si llegas a morir en la pobreza, es responsabilidad tuya. Al aceptar esta realidad, comprendes que tu situación financiera no depende del gobierno, de tu empleador, de tu pareja, ni de las circunstancias de tu nacimiento. Al asimilar este hecho, tu mentalidad empieza a transformarse significativamente.

Las personas con mentalidad de pobreza suelen buscar culpables externos, responsabilizando a los demás o a las circunstancias de su situación, lo que les permite justificar su condición y sentirse víctimas. De esta manera, evitan tomar acción, se conforman con quejarse y creen que eso es suficiente. Sin embargo, culpar a alguien o algo puede brindarles una sensación de alivio temporal, sin entender realmente las causas y efectos de su situación.

Jamás te quejes del ambiente en el que naciste o de los que te rodean, hay quienes en tu mismo ambiente supieron vencer. Las circunstancias son buenas o malas según la voluntad o fortaleza que tengas.

Es por eso que he titulado este capítulo “*de cero a uno*”. Puedes no tener nada y en unos años cambiar tu situación económica por completo. Con una mentalidad de riqueza empiezas a tomar en serio el día a día, tus objetivos de negocio, el ahorro, la inversión y buscas seguir escalando.

A lo largo de la historia, ha habido innumerables casos de personas

que partieron desde cero y alcanzaron grandes logros, creando innovaciones que transformaron el mundo. Muchos empresarios han empezado sus compañías con poco más que una cochera y una gran dosis de perseverancia e innovación.

Algunos ejemplos inspiradores de cómo personas con poco presupuesto, pero con mucho esfuerzo lograron marcar la diferencia:

1- Steve Jobs fundó Apple en una cochera al lado de Steve Wozniak, desarrollaron 30 computadoras a mano. Trabajaban intensamente en “la computadora programable más pequeña jamás creada”. Hoy en día es una de las empresas más reconocidas del mundo, y se la considera la más innovadora en cuanto a tecnología.

2- Los jóvenes Serguéi Brin y Larry Page, fundaron Google en 1998 en una cochera que le rentaron a una amiga (Susan Wojcicki). Durante los primeros 5 meses de vida de Google, el equipo de trabajo, compuesto por tres personas se dedicaron a mejorar el algoritmo e indexar sitios web.

Luego de un año de trabajo, decidieron mudarse debido al rápido crecimiento de su emprendimiento. Cuando cumplieron 8 años de fundar Google, decidieron comprar la casa para recordar sus inicios humildes y todo el proceso que han vivido.

3- Walt Disney y su hermano mayor Roy Disney crearon los primeros filmes para Disney en el garaje de la casa de su tío en la

ciudad de Los Ángeles. Durante 1923 ambos hermanos y socios crearon The Disney Brothers Cartoon Studio.

Hoy en día Disney es una de las compañías de entretenimiento más rentables y franquicias más exitosas del planeta. Sin embargo, hubo una época en la cual este garaje estuvo abandonado y en precarias condiciones.

4- Jeff Bezos fundó Amazon en el año 1994 como un negocio de venta de libros online. El primer libro que vendió fue en 1995 desde una computadora de la casa. Amazon hoy en día es considerada como la tienda online más reconocida y grande de internet.

5- En 1901, William S. Harley tuvo la brillante idea de añadirle un motor a su bicicleta para ir más rápido. Así, con la ayuda de su amigo Arthur Davidson, Harley diseñó la primera motocicleta en el garaje en el que trabajaban fabricando motores y donde nació la emblemática y legendaria compañía Harley-Davidson.

En el primer año lograron fabricar tres motos, pero su innovadora tecnología y su diseño característico la convirtieron en una de las marcas más emblemáticas del mundo.

6- Bill Gates y su amigo Paul Allen fundaron Microsoft en 1975, en un garaje ubicado en Alburquerque.

Durante 5 años Bill Gates revisó línea tras línea de código para que todo estuviera a la perfección. Su visión lo llevó a tener jornadas labores de 16 horas durante este lapso.

7- Michael Dell fundó Dell cuando comenzó a construir computadores personalizados por encargo en 1984 desde el garaje de su casa. Un año después de abandonar la universidad para operar su negocio se mudó al norte de Austin para maximizar sus ganancias, ya desde su propia oficina. En la actualidad, desarrolla, fabrica, vende y da soporte a computadoras personales, servidores, switches de red, programas informáticos, periféricos y otros productos relacionados con la tecnología.

8- La compañía HP fue fundada en 1939 por William Hewlett y David Packard, compañeros en la universidad de Stanford, quienes en un garaje desarrollaron el primer oscilador de audio. Desde ese preciso momento, lo que comenzó siendo un pequeño club de tecnología llamado 'Silicon Valley' terminó en una de las mayores empresas de informática.

9- Philip Knight y Bill Bowerman fundaron Nike en 1964, este gigante de la venta de ropa deportiva ni siquiera gozó de un garaje en sus inicios. Knight y Bowerman tuvieron que conformarse con usar el maletero de su coche para vender las primeras zapatillas Nike de la historia.

10- Chad Hurley, Steve Chen y Jawed Karim revolucionaron Internet con YouTube, la web de vídeos online, desarrollada para resolver los problemas que tenían sus creadores a la hora de compartir vídeos en la Red. Los tres ingenieros utilizaron el dinero de sus ahorros para desarrollar en el garaje de Hurley la plataforma que visitan hoy más de 1.000 millones de usuarios al mes.

Las historias de las personas que acabamos de compartir son una

muestra fiel de que querer es poder. Podría enumerar cientos de casos más, pero lo importante es analizar estas historias famosas y reconocer que en todos los casos los recursos eran limitados. Ninguna de estas personas se dejó vencer por la falta de dinero o de recursos, y nunca utilizaron esas limitaciones como excusas para no emprender. Es esencial comprender que uno comienza un emprendimiento con lo que tiene, no con lo que desearía tener. Si uno tiene habilidades que otros están dispuestos a pagar, el dinero llegará, incluso si no se dispone de recursos al principio.

Para la mayoría de las personas, la falta de dinero es una excusa para para dormir e incluso sepultar sus sueños de mejores días y conformarse con su situación actual. Pero hay un pequeño porcentaje de individuos que utilizan esa misma falta de recursos como su principal motivación para lanzarse al mundo del emprendimiento.

Si decides emprender sin contar con grandes recursos, te abres a un mundo de posibilidades. Si eres una persona determinada, puedes alcanzar cualquier meta que te propongas. Si no inicias tu propio negocio, podrías estar condenándote a una vida trabajando para alguien más. No te permitas desperdiciar oportunidades en base a excusas, es hora de actuar.

"El éxito en los negocios no se mide por la cantidad de recursos que tienes, sino por la cantidad de creatividad que utilizas para sacar el máximo provecho de lo que tienes." – Mark Cuban

"Cuando comencé mi primer negocio, no tenía dinero, no tenía un plan y no sabía cómo hacer las cosas. Lo que tenía era una gran cantidad de pasión y determinación." – Richard Branson

CAPÍTULO 12: "El especialista"

Desde la infancia, es común que nos enseñen a enfocarnos en mejorar nuestras debilidades en lugar de aprovechar nuestras fortalezas. Sin embargo, esta estrategia puede ser perjudicial a largo plazo, ya que cada persona tiene habilidades y talentos únicos. Y no podemos ser buenos en todo, para tener éxito basta con ser experto o muy hábil en algo.

Por ejemplo; En la escuela, es posible que hayas experimentado una situación en la que recibiste una mala calificación en una materia en particular, como por ejemplo en química. Tus padres probablemente te animaron a trabajar más duro en esa materia, a pesar de que no eras tan bueno en esa asignatura. Sin embargo, imaginemos que por otro lado, que tú eras muy bueno en matemáticas o tecnología y siempre sacabas buenos resultados en dichas asignaturas, pero tus padres seguramente no te alentaron a seguir mejorando en esas áreas.

A primera vista, este sistema suena lógico, pero la realidad es otra, si tú de niño enfocabas tantos esfuerzos y tiempo en seguir mejorando en algo que realmente no eras bueno, estabas descuidando tu verdadero talento.

Entonces al final del año quizás de tanto esfuerzo y tiempo lograbas una nota decente en química, pero descuidabas totalmente tu verdadero talento.

Con el tiempo, es probable que te des cuenta de que, por descuidar

tanto tu talento empiezas a no ser tan bueno como antes, y en química nunca fuiste bueno. Como resultado, tus habilidades y aptitudes no destacarán entre las demás personas, serás una persona promedio, sin aptitudes o habilidades que destaquen sobre los demás. Porque no supiste explotar tu verdadero talento en el cual eras muy hábil.

Es triste decir que esta situación es muy común, muchos profesionales universitarios terminan su carrera siendo promedio debido a que nunca desarrollaron un talento o trataron de desarrollar el equivocado. Esto les dificulta ser competitivos en el mercado laboral o en el emprendimiento. Mientras tanto, aquellos que se enfocaron en una sola cosa son infalibles, alcanzaron un nivel excepcional, es por esto que son muy valorados y bien remunerados en su campo.

Los ricos entienden esto y saben que no pueden ser expertos en todo por lo que se enfocan en una sola cosa y lo hacen grandioso. Esto es algo que también puedes aplicar en tu vida. A medida que comprendas esta idea y la apliques, más rápido alcanzarás el éxito en tus metas.

No importa en que seas bueno, descúbrelo y desarróllalo a lo grande. ¿Por qué crees que Steve Jobs era tan rico y exitoso, si no sabía programar, ni construir una computadora?

¡Bueno! la respuesta es simple él tenía 2 elementos que ninguna otra persona tenia, visión y ser un gran negociador, podría haber miles de miles de programadores capaces de crear computadoras sin la necesidad de Steve Jobs. Pero a pesar de tener alto conocimiento ninguno tenía la visión de crear computadoras

personales ni mucho menos se imaginaban un smartphone a pesar de tener las habilidades y conocimientos para hacerlos, y ni hablar de lo malos negociadores que eran, por estos 2 elementos Steve tuvo tanto éxito, más que todos los que literalmente con sus manos construyeron dichas maquinas.

Para reflexionar:

Llegado este punto espero hayas entendido lo que debes hacer, si consigues ser extraordinariamente bueno en algo, el dinero te lloverá indirectamente. Sin ni siquiera buscarlo, porque cuando alguien quiera algún servicio, consejo, asesoría o incluso algún producto del sector en el que te desenvuelves, recurrirá al experto, y ese serás tú, porque no hay nadie mejor que tú.

Además, al ser considerado como un experto en tu campo, podrás fijar precios más altos por tus productos o servicios, y los clientes estarán dispuestos a pagarlos debido a la calidad y habilidad que ofreces. Tus competidores no serán capaces de igualar la calidad de tus productos. Una vez que alcances este nivel, tu éxito será imparable. El enfoque en desarrollar una habilidad o talento específico te llevará a ser altamente valioso y cotizado en el mercado.

Utiliza en la vida los talentos que posees: "el bosque estaría muy silencioso si solo cantasen los pájaros que mejor cantan" – Henry Ford

"Ser bueno no es suficiente para destacar, debes ser el mejor en lo que haces" – Anónimo

”No importa lo que hagas, hazlo tan bien para que vuelvan y además traigan a sus amigos." – Walt Disney

CAPÍTULO 13: “La trampa de enfocarse solo en el dinero”

Cuando se trata de emprender un negocio o buscar el éxito en cualquier ámbito empresarial, es fácil caer en la trampa de enfocarse únicamente en el dinero. En lugar de enfocarte en la ganancia a corto, ¿por qué no pensar en cómo puedes cambiar el mundo para mejor? Piensa en cómo puedes crear productos o servicios que resuelvan problemas reales y mejoren la calidad de vida de tus clientes. Si te enfocas en crear valor y en mejorar la vida de los demás, ganarás su lealtad y el dinero seguirá como una consecuencia natural de tu éxito. En lugar de solo pensar en el dinero, piensa en cómo puedes cambiar el mundo tal como lo conocemos.

Pensemos en ejemplos como el de Steve Jobs, quien no solo revolucionó la industria de la tecnología con sus productos de Apple, sino que también cambió la forma en que las personas se conectan, trabajan y disfrutan de la vida. O como el de Elon Musk, quien ha creado empresas que buscan solucionar algunos de los mayores problemas de la humanidad, desde la energía sostenible hasta la exploración espacial.

Por eso, si realmente quieres alcanzar el éxito y el dinero, debes enfocarte en desarrollar productos o servicios que resuelvan problemas importantes y mejoren la calidad de vida de las personas. No se trata solo de ganar dinero, sino de crear soluciones innovadoras y efectivas que realmente marcan una diferencia en el

mundo.

Recuerda que los negocios exitosos no son solo sobre ganancias personales, sino que se trata de crear un "ganar-ganar" para ambas partes. Tú ganas porque vendes tu producto o servicio y recibes dinero, y el cliente gana porque recibe algo valioso que le facilitará o ayudará a resolver algo importante en su vida.

Muchas personas se lanzan a emprender proyectos sin tener en cuenta si realmente están resolviendo algún problema importante o facilitando la vida de sus clientes. A menudo, estos proyectos pueden ser simplemente caprichos personales o ideas basadas en gustos propios, sin tener en cuenta las necesidades y deseos de su mercado objetivo.

Es importante escuchar al mercado y no confiar solo en nuestras propias opiniones. No puedes asumir que un producto o servicio es genial solo porque a ti te parece genial. Escuchar a los clientes y responder a sus necesidades es fundamental para crear un negocio exitoso.

La clave para hacerse rico en el mundo empresarial es crear un producto o servicio que realmente resuelva un problema o necesidad en la vida de las personas. Esto no solo evitará la probabilidad de que los clientes estén dispuestos a pagar por el producto o servicio, sino que también asegurará que el proyecto sea verdaderamente valioso.

Aquí hay algunos ejemplos de empresarios que han

logrado grandes éxitos al abordar las necesidades masivas:

1. Jeff Bezos: fundador de Amazon, que ha revolucionado la forma en que compramos y recibimos bienes y servicios en línea.

2. Mark Zuckerberg: fundador de Facebook, que ha transformado la forma en que las personas se conectan y comunican en línea.

3. Bill Gates: cofundador de Microsoft, que ha sido una fuerza impulsora detrás del uso de la tecnología para mejorar la vida cotidiana.

4. Sara Blakely: fundadora de Spanx, una empresa que se centra en resolver el problema de la incomodidad en la ropa interior femenina, y que ahora es una marca multimillonaria.

5. Travis Kalanick: fundador de Uber, que ha transformado la industria del transporte y la forma en que las personas se mueven en las ciudades.

6. Reed Hastings: fundador de Netflix, que ha revolucionado la forma en que consumimos entretenimiento en línea y ha transformado la industria del cine y la televisión.

7. Jan Koum: Fundador de WhatsApp, que transformó la forma en que nos comunicamos en línea a través de mensajería instantánea.

8. Brian Chesky: Fundador de Airbnb, que transformó la forma en que viajamos y nos alojamos en otros lugares.

9. Larry Page y Sergey Brin: Fundadores de Google, que

revolucionaron la forma en que buscamos y accedemos a la información en línea.

10. Jack Ma: fundador de Alibaba, que ha creado un gigante del comercio electrónico que conecta a compradores y vendedores de todo el mundo.

"Si te enfocas en aportar valor a la vida de otros, el dinero llegará de manera natural" – Brian Tracy

"El dinero es un reflejo de lo bien que estás sirviendo al mundo" – Derek Rydall

CAPÍTULO 14: "¿El trabajo duro garantiza riqueza?"

Desde niños hemos aceptado como un dogma que el éxito es una gratificación que llega como consecuencia del trabajo duro. El sacrificio siempre precede a la victoria.

Nuestros padres, nuestros maestros y la sociedad en general nos programaron para creerlo así. Y así lo hemos vivido siempre en nuestro día a día.

En lo personal, pienso que este pensamiento no es del todo errado, lo que pasa es que quizás se tiende a interpretar que el éxito se consigue haciendo cualquier cosa con el máximo esfuerzo posible, cuando en realidad no es así.

Cuando vemos el mundo real, las personas que más duro trabajan no son precisamente las que mayor riqueza poseen, más bien pareciera ser al contrario.

Nunca verás a una persona que gana 10 veces el salario mínimo, trabajar 10 veces más que un empleado común, porque sencillamente esto es algo físicamente imposible.

Los ingresos monetarios y los resultados exitosos que tengamos en la vida no dependen de la cantidad del trabajo que realicemos, por el contrario, dependen de la calidad de dicho trabajo y de la estrategia utilizada para que funcione.

La mayoría piensa que el éxito se consigue obligatoriamente a través de mucho esfuerzo, luchas, sacrificios, cosas que te pueden costar otros aspectos de tu vida.

Tú puedes trabajar duro durante 10 años construyendo un muro en medio del desierto, pero no servirá para nada.

Este ejemplo es algo exagerado, pero es para ilustrar que el trabajo duro, por sí solo, sin objetivo, sin una meta clara, sin un plan o sin ambiciones no lleva a nada.

Tenemos que entender que el trabajo duro se enfoca en completar muchas tareas sin importar su nivel de complejidad ni importancia, y por eso no permite mantener un equilibrio entre vida y trabajo, todo lo contrario, las personas que trabajan de manera incansable, siempre están agobiadas, siempre están atrasadas en su tareas y a pesar de eso consideran que la única manera de resolver ese y todos sus problemas es trabajando más. Aun cuando saben que humanamente ya no es posible.

Por el contrario, trabajar de manera inteligente pone como centro de su estrategia la eficiencia, en esta manera de trabajar lo importante son los resultados, y para conseguirlos hay que echar mano de todos los recursos que sea posible. Por supuesto es necesario trabajar duro durante algún tiempo, pero es igual de importante que delegar parte del trabajo, enfocarse en las tareas más importantes, innovar, cambiar de dirección, analizar y administrar el tiempo, el enfoque y la energía para lo prioritario.

El trabajo inteligente busca la manera más sencilla de completar

cada tarea y conseguir objetivos más grandes todo el tiempo, no se limita a una estrategia, fomenta la experimentación y el pensamiento creativo.

Imagina tener que levantar 100 Kg. Trabajo duro es intentar levantarlo con tus manos, trabajo inteligente es buscar una palanca que te permita levantarlo con mayor facilidad. (Una palanca consiste en una barra rígida que puede girar libremente con un punto de apoyo y te permite amplificar la fuerza que se aplica a un objeto).

Hay una vieja historia de dos leñadores en un concurso de corte de árboles. El primero recogió un hacha oxidada y corrió hacia el bosque inmediatamente para comenzar a cortar árboles. El segundo leñador pasó casi hasta el final del concurso afilando su hacha. Después de lo cual caminó y rápidamente derribó el árbol más grande.

¿Moraleja? Trabaja duro en afilar tu herramienta.

No pierdas el tiempo haciendo cosas en las que no pretendes ser excelente. Aprende a delegar a alguien que tiene una herramienta afilada. Y para las cosas que quiere dominar, ponte como prioridad afilar tu herramienta más allá de lo que es necesario cortar.

En este caso, tu herramienta es tu mente, para pasar de trabajo duro a trabajo inteligente tienes que adquirir habilidades que se adquieren estudiando, leyendo y practicando.

Otra breve historia para ilustrar esto:

Juan y Andres son dueños de puestos de comida donde preparan y venden comida durante el horario comercial de 8 am a 5 pm. Ambos buscan aumentar sus ganancias.

Juan cree que puede aumentar rápidamente sus ganancias trabajando más horas. Decide trabajar dos horas extra cada día, lo que resulta en una jornada laboral de 11 horas. Aunque tendrá menos tiempo libre, cree que esto le permitirá vender más alimentos y generar más ingresos.

Por otra parte, Andres está tomando una táctica completamente diferente. Al final del día dedica el tiempo para analizar sobre cómo podría mejorar su trabajo y racionalizar su negocio. Busca maneras de ser más eficiente, y preparar más comida en el mismo tiempo que anteriormente.

Para lograrlo hace 3 cosas:

1. Invierte algo de dinero y participa en un curso de cocina para aprender formas más rápidas de preparar sus comidas..
2. Decide comprar un cortador de verduras para ahorrar tiempo al cortar las verduras a mano.
3. También toma un curso en línea sobre marketing en redes sociales durante su tiempo libre para promocionar su negocio y alentar a más clientes a visitar su puesto de comida.

Como resultado de sus esfuerzos, el negocio de Andrés comienza a funcionar de manera más eficiente, atrayendo a más clientes y

generando más ventas sin la necesidad de que trabaje más horas. Al ver el impacto positivo de sus acciones, contrata a un empleado para que lo ayude. También abre un nuevo puesto de comida en otro lugar, aumentando aún más sus ingresos. Andrés planea expandir aún más su negocio a largo plazo y contratar a más personas.

Para reflexionar:

¿Notan la diferencia en el ejemplo anterior? A veces es necesario trabajar duro por un cierto periodo, para salir de problemas y empezar a trabajar de forma inteligente. Por supuesto, si tendrás éxito depende en gran medida de tu compromiso.

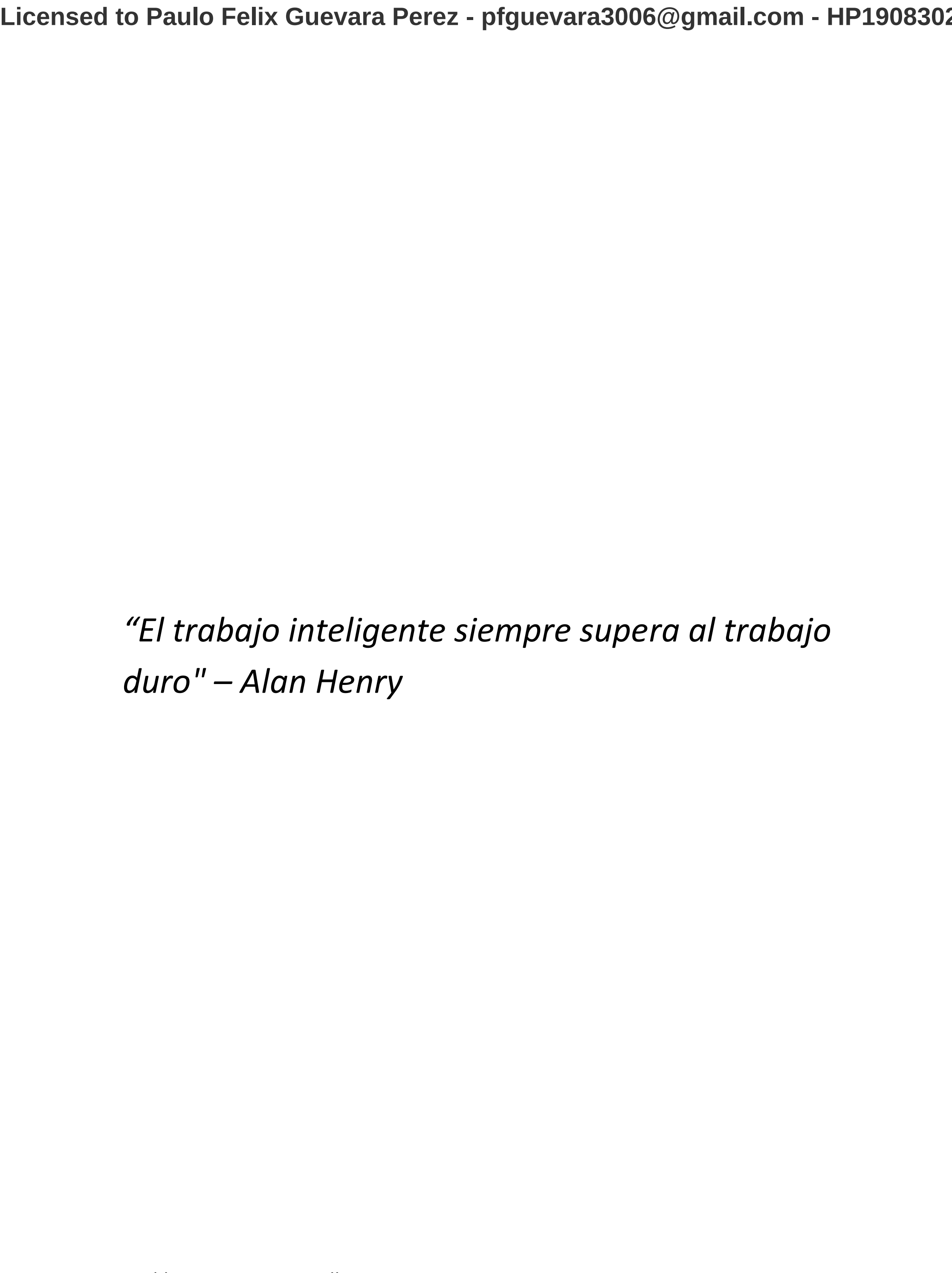
Optimiza todo lo que haces, siempre intenta trabajar más inteligente en vez de trabajar más duro. Intenta buscar herramientas que te faciliten la tarea y te hagan más productivo.

Consejos para trabajar de forma inteligente:

1. Deja de enfocarte en muchas cosas a la vez.
2. Tómate más descansos, respeta tu capacidad de atención natural.
3. Muévete, se proactivo y divide tu carga de trabajo de manera inteligente.
4. Limita tu lista de cosas por hacer y solo incluye las cosas importantes
5. Mide tus resultados, no tu tiempo.
6. Construye rutinas para energizarte antes de tu trabajo.

7. Monitorea en que estás desperdiciando tu tiempo
8. Cree en que puedes lograr lo que tienes en mente.

“Trabajar de manera inteligente significa encontrar formas de hacer las cosas de manera más eficiente y efectiva" – John C. Maxwell



“El trabajo inteligente siempre supera al trabajo duro" – Alan Henry

CAPÍTULO 15: "El deseo ardiente de cualquier millonario"

Si hay algo que caracteriza a cualquier millonario o empresario exitoso es ese deseo ardiente de conseguir algo, esto es la ambición, el ingrediente fundamental para ir más allá de lo que iría una persona que no la posee.

Nuestra cultura y sociedad nos han educado desde pequeños a no ser ambiciosos, a que no debemos pretender querer más de lo necesario, focalizándonos en el hecho de ser "humildes" constantemente.

El problema reside en que también nos han enseñado a confundir y asociar la humildad con la ausencia de abundancia, escasez o pobreza.

El término ambición tiene una consideración negativa en nuestra sociedad, es muy habitual pensar que una persona ambiciosa pasará por encima de los demás para lograr sus objetivos, pero esto no es real. De hecho, en muchas ocasiones, los deseos, metas y sueños de estas personas estarán orientados al beneficio de otros seres humanos.

También ser ambicioso parece asimilarse a la codicia. Ocurre que muchas personas lo confunden, principalmente por no entender con claridad lo que es ambición.

Sucede que estos dos conceptos son muy distintos. Mientras que la ambición es la disposición para enfrentar retos y crecer, la codicia son las ganas de tener más de lo necesario.

Por eso, me gustaría invitarte a reflexionar y entender el verdadero concepto de la ambición, para que deje de limitarte en el ámbito personal de tu vida, como lo ha podido venir haciendo hasta ahora, impidiendo conseguir muchas de tus metas o sueños

La ambición puede encontrarse en el deseo de ser mejor cada día, de buscar nuevos retos y luchar por ellos, todo ello sin necesidad de pisotear a los demás o de no tener escrúpulos para alcanzar nuestros objetivos.

Quedarse en la "famosa" zona de confort es carecer de ambición y esto te lleva al conformismo que puede ser un factor que nos guie directo al fracaso, porque la competencia no se duerme, el mercado y el sector están en constante transformación, el hecho de no buscar la mejora constante puede hacer que antes o después nuestro negocio desaparezca. Por lo tanto dentro del carácter del empresario no puede faltar ese punto de ambición.

Es por esto que no debe ser un freno para que nos pongamos objetivos altos y hagamos lo posible, dentro de los límites razonables, para alcanzarlos.

Adoptemos una actitud ambiciosa en nuestro negocio. Busquemos la mejora constante a nivel personal, profesional y empresarial. No lo ocultemos para ser "políticamente correctos" y canalicemos esta actitud de manera responsable, porque el conformismo nunca nos

llevará al éxito.

No hay ninguna duda que si queremos mejorar o evolucionar profesionalmente, la ambición es imprescindible e incluso en algunas profesiones puede marcar la diferencia.

Tener ese plus ambicioso te empuja a:

1. Buscar soluciones creativas.
2. Percibir los obstáculos como retos que hay que alcanzar.
3. Conseguir sus propósitos y sueños.
4. Ayudar a los demás a que logren sus metas.
5. Ser autocríticos y humildes, gracias a al interés en mejorar y evolucionar.
6. Valorar y sentirse satisfechos con los logros obtenidos.
7. Estar siempre preparados, listos y actualizados.
8. Dedicar tiempo libre para aprender.
9. Centrarse en mejorar cada día.

La ambición es saludable y positiva cuando desarrolla proyectos y funciona como un motor que invita a mejorar, crecer o progresar, es decir, a abandonar el conformismo y la mediocridad. La ambición es sana cuando se considera que el objetivo deseado y los medios empleados para alcanzarlo son razonables.

Las personas ambiciosas que sienten el deseo de superarse día a día para llegar más y más lejos tienen una ambición positiva, porque todo es posible con determinación, esfuerzo y dedicación. La ambición positiva logra la motivación y determinación necesaria para lograr objetivos y metas en la vida.

Para reflexionar:

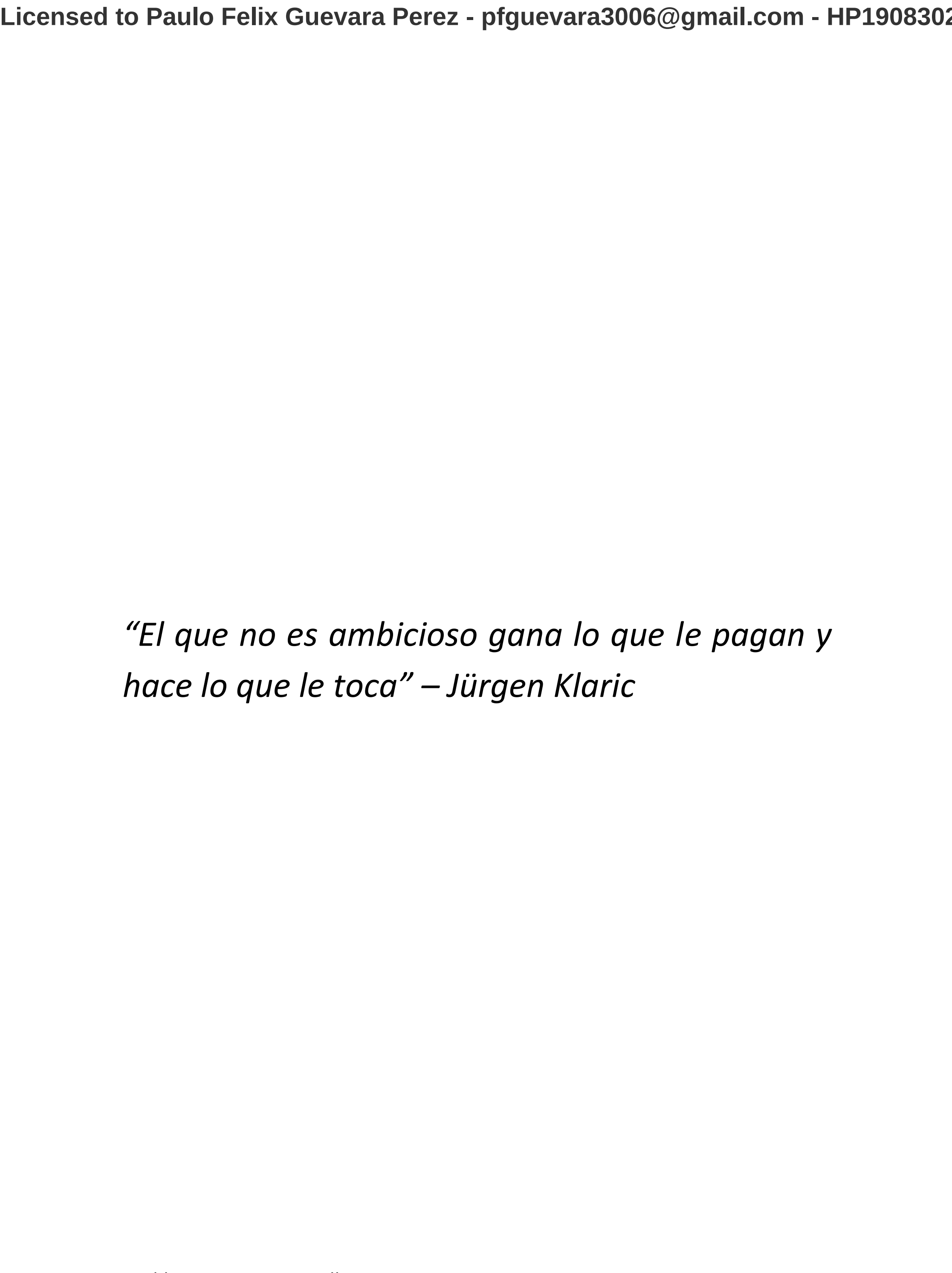
La ambición, cuando es moderada, es el ingrediente perfecto para el éxito.

En el fondo, se traduce en autoestima, una creencia en el potencial individual y la capacidad de vencer. Cuando tenemos ambición, logramos explotar al máximo nuestros potenciales.

Pero no toda ambición lleva a caminos provechosos.

Para que sea realmente útil, la persona debe trazar estrategias sin dejar de considerar la ética. Pasar por encima de otras personas no es el camino para el éxito. Por el contrario, eso tiende a llevar al fracaso.

El uso de mentiras, trampas, chantajes y otras artimañas para llegar a la cima es la marca de una persona egoísta y codiciosa. La honestidad debe estar siempre presente, no siendo en nada incompatible con la ambición.



“El que no es ambicioso gana lo que le pagan y hace lo que le toca” – Jürgen Klaric

“La ambición es el impulso que lleva al hombre a esforzarse por sobresalir más allá de los demás".
- John C. Maxwell

CAPÍTULO 16: “El secreto del éxito; visión amplia, logros grandes”

Un maestro quería enseñarles una lección especial a sus alumnos, y para ello les dio la oportunidad de escoger entre tres exámenes: uno de cincuenta preguntas, uno de cuarenta y uno de treinta.

A los que escogieron el de treinta les puso una “C”, sin importar que hubieran contestado correctamente todas las preguntas. A los que escogieron el de cuarenta les puso una “B”, aun cuando más de la mitad de las respuestas estuviera mal. Y a los que escogieron el de cincuenta les puso una “A”, aunque se hubieran equivocado en casi todas.

Como los estudiantes no entendían nada, el maestro les explicó: Queridos alumnos: permítanme decirles que yo no estaba examinando sus conocimientos, sino su voluntad de apuntar a lo alto.

Es cierto que en ocasiones preferimos establecernos metas pequeñas y alcanzables, porque nos resulta más cómodo y menos arriesgado. Sin embargo, cuando aspiramos a lo alto y nos fijamos objetivos más grandes, es cuando verdaderamente estamos cerca de alcanzar nuestros sueños más profundos.

Nunca te dejes influenciar por quienes te aconsejan ser conformista, porque si limitas tus aspiraciones, también limitas tus posibilidades. Por el contrario, apuntar a lo alto te permite crecer, superarte y acercarte cada vez más a tus metas.

En la vida, es fácil pensar en "pequeño", porque es fácil sentirte obligado a ser práctico o realista con respecto a tus sueños o tus metas. Pensar en grande requiere que vayas más allá de pensar realistamente y que tomes en cuenta lo que puede parecer algo improbable.

Pensar en grande significa ir más allá de tu patrón de pensamiento actual. Hay una ruptura con el hoy. Es un ejercicio de imaginación y creatividad. Ser capaz de despegarte y posicionarte en otro nivel de pensamiento. Permitiéndote cambiar tu paradigma y cambiar la escala.

Por eso recomiendo centrarse en el largo plazo, diez años. Así te permites pensar, soñar, romper con el presente. Tu cerebro se libera de la tiranía del cómo. Al pensar en algo que hacer en diez años, puede concentrarse en el qué. El cómo se detallará más adelante.

Pocas personas están dispuestas a comprometerse con algo durante tanto tiempo, con metas que requieren un largo plazo y mucho trabajo. Y esa es la diferencia entre los que logran cosas extraordinarias y revolucionarias, y los que no. La capacidad de comprometerse con un objetivo a largo plazo.

Imagínate ahora a una persona que ha logrado lo que tú deseas: perder peso, dejar de fumar, crear un negocio exitoso, correr una maratón o alcanzar un objetivo financiero específico. ¿Cómo se comporta esta persona? ¿Cómo es su vida?

Estas personas tienen un estilo de vida acorde a sus objetivos. Es

completamente diferente querer perder 2 kilos en comparación a querer perder 20 kilos o mantener un peso ideal para siempre. La persona en la que te convertirás al alcanzar tu peso ideal, piensa y actúa de manera muy diferente a cómo lo haces ahora. Perder 2 kilos implica hacer dieta, mientras que perder 20 kilos o mantener un peso ideal implica un cambio en tu estilo de vida. Esto supone un desafío para tu identidad actual que debes procesar.

Hay un desafío a tu identidad actual que hay que saber procesar.

Al adoptar un enfoque en grande, te estás re-enfoqueando en tu identidad y en tu vida diaria. Estás adoptando una perspectiva estratégica y viendo el panorama general. Los obstáculos y los errores se definen en simples desafíos en el camino hacia tu objetivo final, en lugar de detenerte en el momento presente. Al enfocarte en el largo plazo, te permite evitar caer en el drama de lo que no ha salido bien en el día de hoy.

Es similar a cuando en una carrera universitaria suspendes una asignatura, pero en lugar de desanimarte y abandonar, te enfocas en tu objetivo final de graduarte. No te rindes ante un obstáculo temporal, sino que lo superas con el pensamiento en el largo plazo.

Al enfocarse en metas a largo plazo, se estimula la creatividad, la imaginación y la estrategia. Es un proceso que también ayuda a desarrollar la resiliencia y la confianza en uno mismo, ya que se aprende a superar obstáculos y no rendirse ante dificultades.

Pensar de esta manera te llenará de pasión. Eliminará las excusas. Te hará hacer cosas que nunca imaginaste posible.

Imagina que eres un emprendedor y tienes la idea de crear una aplicación para móviles. Puedes establecer un objetivo pequeño y realista, como llegar a tener unos pocos cientos de usuarios en el primer año de funcionamiento. O bien, puedes pensar en grande y fijarte como meta tener millones de usuarios en todo el mundo en un plazo de cinco años.

Si te enfocas en la meta pequeña, es probable que desarrolles una aplicación básica, sin demasiadas funcionalidades o características innovadoras. Tus estrategias de marketing y publicidad también serán limitadas, ya que no necesitas llegar a demasiadas personas para alcanzar tu objetivo.

Pero si piensas en grande, es más probable que te esfuerces por crear una aplicación única, con características innovadoras y atractivas para los usuarios. Tu estrategia de marketing y publicidad será más ambiciosa, ya que necesitas llegar a un público mucho más amplio. Y es muy probable que estés dispuesto a invertir más tiempo y recursos en el desarrollo de tu aplicación.

Al pensar en grande, te permites romper con las limitaciones autoimpuestas y superar tus propios límites. Te obligas a ser más creativo, innovador y valiente. Y si bien el camino puede ser más difícil, también puede llevarte a logros mucho más grandes y satisfactorios que si te hubieras conformado con un objetivo pequeño y limitado.

Aquí te doy 6 consejos para alcanzar grandes objetivos:

1. Divide el objetivo en pasos: Cuando ponga grandes sueños en acción, reconozca que aunque su objetivo final es grande (dar un discurso, comprar una casa o publicar un libro exitoso), debe dar varios pasos pequeños para llegar allí. Por lo tanto, la mejor manera de lograr un gran objetivo es dividirlo en pasos más pequeños y manejables. Una vez que tengas tu meta en mente, siéntate y haz una lista de todo lo que necesitas hacer para convertirla en realidad. Esto te ayuda a verlo como algo más alcanzable y menos abrumador.

2. Establezca plazos: Una vez que haya identificado sus grandes objetivos, es esencial establecer plazos para ellos. Esto lo hace responsable y garantiza que trabaje para lograr algo todos los días. Además, ayuda a que los pequeños pasos que ha creado se sientan menos abrumadores y más manejables.

3. Trabaja constantemente: Todo el pensamiento y la planificación del mundo no importarán si finalmente no toma medidas para hacer realidad su gran objetivo. Debes trabajar para alcanzar tus objetivos todos los días. No importa qué tan lento trabajes o cuánto tardes en ver los resultados. Si trabajas constantemente, eventualmente lograrás tus objetivos.

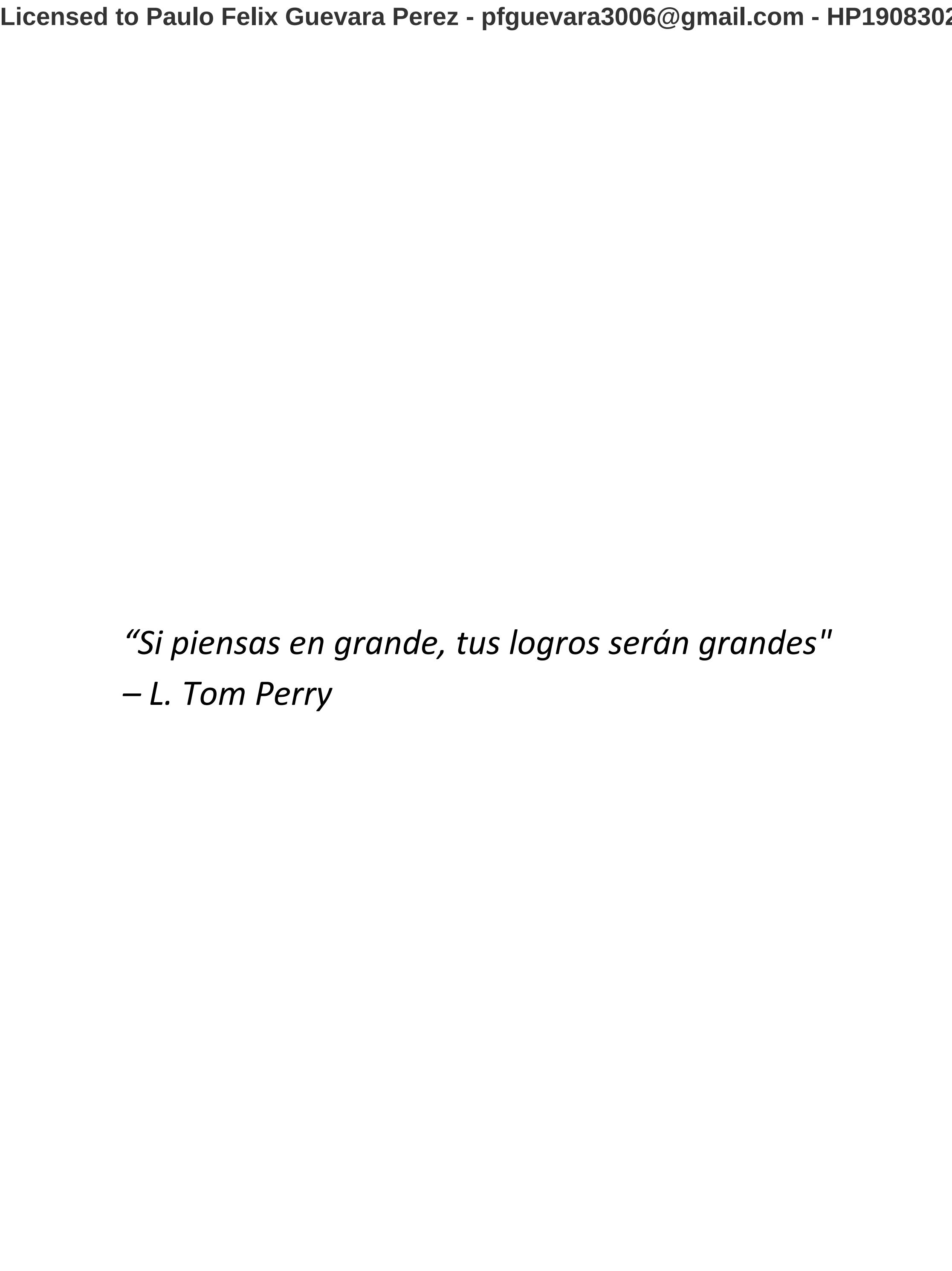
4. Construye un sistema de apoyo: La parte más importante para lograr grandes objetivos es darse cuenta de que necesita la ayuda y el apoyo de sus seres queridos. Tener un sistema de apoyo puede ayudarlo a mantenerse motivado. Rodearte de personas que te apoyen no significa rodearte de personas que nunca critiquen tus

planes. Deben ser personas que sean honestas contigo y te ayuden a mejorar tus ideas.

5. Celebra las pequeñas victorias: Es fácil sentir que no está cerca de lograr sus metas cuando se enfoca en las pequeñas cosas diarias que necesita hacer para llegar allí. Celebrar las pequeñas victorias puede ayudarte a sentir que estás progresando y mantenerte motivado.

6. No temas al fracaso: Si te enfocas demasiado en todas las formas en que puedes fallar o no alcanzar tu objetivo inicial, nunca tendrás la motivación para comenzar. Todo el mundo falla alguna vez y eso está bien.

"Ponte un objetivo grande. Se gasta la misma cantidad de sangre, sudor y lágrimas si creas una pequeña empresa o una grande. Por eso siempre es mejor pensar en generar cambios grandes mundial" – Reid Hoffman



“Si piensas en grande, tus logros serán grandes"
– L. Tom Perry

CAPÍTULO 17: "Convertir ideas en realidad: El poder de la ejecución"

La vida está llena de personas con ideas brillantes y emocionantes. Algunas de estas ideas pueden ser la creación de una aplicación innovadora que todavía no existe en el mercado o el lanzamiento de un negocio exitoso. He escuchado miles de buenas ideas a lo largo de mi vida, pero lo que me sorprende es que pocas personas toman acción para hacerlas realidad.

Todos hemos tenido esas ideas que nos hacen sentir como si estuviéramos a punto de cambiar el mundo. Pero, ¿qué sucede cuando esas ideas no se convierten en una realidad? ¿Qué pasa cuando nos quedamos atrapados en la fase de ideación, sin lograr llevar a cabo nuestros sueños?

La verdad es que muchas personas no alcanzan sus sueños y eso es un hecho. Según estudios realizados por una universidad de Estados Unidos, el 97% de las personas tienen problemas para alcanzar sus metas y hacer realidad sus sueños. ¿Por qué? Las razones son muy variadas y conocidas por todos: procrastinación, falta de responsabilidad, comodidad, falta de determinación, ¿te suenan, verdad?

Entonces, ¿qué podemos hacer al respecto? La respuesta es sencilla pero no por eso fácil: tomar acción. Debemos dejar de lado las excusas y comenzar a trabajar en nuestras metas y sueños. Es importante tener en cuenta que no será un camino fácil, pero es un

camino que vale la pena recorrer.

La clave del éxito está en la forma de hacer realidad su ocurrencia y en el modelo de negocio que puede hacerla rentable. Y recuerde: ninguna idea es absurda.

En la década de 1970 un tal Gary Dahl se hizo famoso tratando de poner en marcha un negocio sorprendente al que bautizó como “Pet Rock”: su idea era vender piedras como si fueran mascotas que iban en el interior de una caja de cartón con un agujero "por el que pudieran respirar".

El kit ingeniado por Dahl incluía un nido para que la piedra se desarrollara y unas instrucciones para que el orgulloso dueño de la roca enseñara a sentarse a su mascota, o a estar simplemente quieta (que era su estado natural).

Incluía instrucciones como esta: “Las Pets Rocks son fáciles de entrenar. Pueden aprender rápidamente a “sentarse”, “quedarse” y “hacerse el muerto”.

Otro consejo decía: “Nunca lleve a su Pet Rock a nadar. Se sabe que son malos nadadores y se hundirán hasta el fondo. Está bien darles un baño ocasional en aguas poco profundas”.

El manual también informaba a los propietarios que las mascotas de piedra “parecen prosperar sin comida”, que son “bastante prezosas” y que son “tercas y no vendrán cuando se los llame”.

A los estadounidenses les encantó la idea. Las rocas se

comercializaban por $3,95 (equivalente a $15 de hoy) y Dahl vendió más de cinco millones en 1975. Se convirtió en un multimillonario antes de que su idea se pasara de moda.

Fue una verdadera lección para aquellos que calificaban la ocurrencia de "absurda", y se convirtió en el ejemplo vivo de que no hay idea ridícula si se acompaña la extraordinaria visión del emprendedor con una gran capacidad para ejecutarla.

Para reflexionar:

Tener una idea es solo el primer paso hacia el éxito empresarial, pero ¿qué sucede después? Para hacer realidad esa idea, debemos tomar medidas concretas y probarla en el mercado. De lo contrario, esa idea seguirá siendo solo eso: una idea.

Tomemos como ejemplo a Steve Jobs, el fundador de Apple. En 1976, Jobs y su amigo Steve Wozniak tenían una idea para crear una computadora personal. En lugar de simplemente hablar sobre su idea, ellos actuaron y crearon un prototipo en el garaje de los padres de Jobs. Luego, lo llevaron al mercado y comenzaron a venderlo. Y así nació Apple.

Lo que distingue a los emprendedores exitosos es que no se quedan solo en la fase de ideación. Toman medidas concretas para hacer realidad su idea, prueban y ajustan su producto en el mercado, aprenden de los errores y vuelven a hacer. Como dijo el propio Jobs: "El éxito no se logra sólo con cualidades especiales. Es sobre todo un trabajo de constancia, de método y de organización."

"La idea es solo el punto de partida. Luego viene la implementación" – Thomas Edison

"Las grandes ideas no tienen valor a menos que se lleven a cabo" – Peter Drucker

CAPÍTULO 18: "Fracaso y éxito: una danza inseparable"

El fracaso es una experiencia común y desafiante que todos enfrentamos en algún momento de nuestras vidas. Es una sensación dolorosa y frustrante que surge cuando no logramos alcanzar nuestros objetivos en los plazos esperados. A pesar de que es una parte natural del camino hacia el éxito, no es fácil lidiar con la amargura y la desilusión que conlleva.

El miedo al fracaso es un sentimiento que a menudo paraliza a las personas. En realidad, lo que tememos no es tanto el fracaso en sí mismo, sino la vergüenza y el ridículo que pueden acompañarlo, ya que el fracaso es más común que el éxito.

Asumimos que las cosas no saldrán como lo esperamos. Por ejemplo, cuando abrimos una empresa que no tiene éxito y nos vemos obligados a cerrarla, cuando nos divorciamos después de casarnos o cuando regresamos a casa después de intentar conquistar el mundo sin éxito. A menudo, tememos equivocarnos porque la sociedad nos ha enseñado que el éxito es la única opción aceptable.

Esto tristemente sucede porque cuando arriesgas y te equivocas, la gente suele señalarte con comentarios como "yo te lo advertí", "para qué te complicaste" o "eso se veía venir". Lamentablemente del árbol caído todo el mundo hace leña.

Perp debes saber que estas personas son los "perdedores profesionales", aquellos que se elevan a costa de bajar a los demás. Suelen buscar la manera de criticar y señalar los errores de los demás, solo para sentirse un poco mejor consigo mismos. Créeme que abunda de personas así en el mundo

Sin embargo, es importante entender que el fracaso es una parte natural del proceso de aprendizaje y crecimiento personal. Entonces estas personas no son un reflejo de nuestra propia vida o éxito. No debemos permitir que sus comentarios negativos nos afecten y nos impidan tomar riesgos y alcanzar nuestras metas.

Es cierto que cuando no se toman riesgos ni decisiones, las cosas no pueden salir mal y, por lo tanto, nadie te puede criticar o atacar. Sin embargo, esta actitud puede llevar a cabo una renuncia al crecimiento personal y profesional. Muchas personas prefieren ser mediocres y evitar el sufrimiento, en lugar de enfrentar los desafíos de la vida y avanzar en su desarrollo. Es importante recordar que el crecimiento personal implica tomar riesgos y hacer frente a los fracasos.

Entonces debes interiorizar que para triunfar hay que aprender a manejar el fracaso, hay que tener personalidad para aguantar el embiste de críticas y opiniones que vienen de todos los frentes: de los no cercanos (que son las que menos afectan) y de los cercanos (que sin las que más afectan).

Cuántas veces hemos tenido una idea o un impulso que, aunque era prometedor, hemos dejado de lado por miedo a fracasar en el intento. Sin embargo, fallar no debería ser un peso tan grande, es

parte del proceso de aprendizaje que nos llevará a conseguir mejores resultados cada vez. Esto se aplica tanto al ámbito personal como empresarial, donde éxito y fracaso son 2 caras de la misma moneda, y rara vez conseguirás el primero sin haber experimentado el segundo

Casi todos los emprendedores fracasan tarde o temprano, pero se levantan y siguen tratando. Es muy ilustrativa esta frase de Drew Houston, el co-fundador y CEO de Dropbox: "No te preocupes por el fracaso, sólo debes acertar una vez"

Cuando se enfrentan al fracaso, hay personas que se desaniman y se dan por vencidas, mientras que otras se levantan y encuentran la motivación para seguir adelante. El fracaso no es el fin del mundo, ni tampoco el final de aquello en lo que se ha fracasado. Este es el punto de partida de la superación.

Recuerda esto y grábatelo por siempre:

Cuando fallamos podemos tener la tentación de pensar que hemos malgastado nuestro tiempo en algo que no hemos logrado, y nos arrepentimos de haber empezado siquiera a intentarlo. Esto es un error. La realidad es que hacer algo, aunque sea errado, es siempre mejor que no hacer nada. La inacción es el peor de los fracasos, y muchas veces la gente que nos critica es la misma que prefiere no intentar absolutamente nada. No les hagas caso. Lo que es lamentable es no hacer nada, no intentarlo y fallar. Tal como explicó acertadamente el filósofo y teólogo Paul Tillich, "aquel que escala y cae puede ser olvidado. Aquel que nunca escala y nunca

cae es un fracaso en todo su ser".

10 historias increíbles de personas que fracasaron antes de triunfar:

1. Walt Disney. Poco conocido es el extenso currículum de fracasos estrepitosos del padre de Mickey Mouse. Antes de convertirse en pionero de la animación cinematográfica, Disney sufrió varios reveses en su vida profesional. Incluso llegaron a despedirle de su trabajo como ilustrador de un periódico por ser falto de imaginación. Formó varios negocios propios y cuando por fin empezaba a ver la luz del éxito le robaron los derechos sobre su primer personaje animado reconocido, el Oswald The Lucky Rabbit. Tras años luchando por ganarse la vida con su talento de animador, finalmente Walt Disney arriesgó todos sus ahorros en la producción del primer largometraje animado, Blancanieves. Esta decisión le catapultó al éxito definitivo. Demostró que aquellos que no se rinden y persiguen sus sueños hasta el final se ganan un hueco en el muro del éxito profesional.

2. Albert Einstein. Tenía una forma distinta de pensar a la habitual, era un chico especial, y por ello lo llegaron a considerar discapacitado psíquico o de pensamiento lento. Empezó a hablar a los 4 años y a leer a los 7. Sin embargo, pese a todo consiguió ir muy por encima de aquellos estudiantes y profesores que lo consideraban inferior, tal es así que consiguió la relatividad general, la relatividad especial, la equivalencia masa-energía, el efecto fotoeléctrico y el movimiento browniano.

3. J.K Rowling. En el mundo del periodismo no le fue bien. Fue una madre soltera que podía mantener a su hija sólo con ayuda de la seguridad social, ya que llegó a arruinarse, hasta el momento en que publicó su primera obra en 1997. Ahora cuenta con una gran fortuna y es reconocida a nivel internacional.

4. Thomas Alva Edison. Para lograr lo que ha conseguido ha tenido una gran cantidad de intentos fallidos y pruebas. De hecho, para inventar la bombilla tuvo que hacer más de mil intentos, tantos que sus discípulos le preguntaron si no se desanimaba ante tantos fracasos. Les dijo ¿Fracasos? No sé de qué me hablas. En cada descubrimiento me enteré de un motivo por el cual una bombilla no funcionaba. Ahora ya sé mil maneras de no hacer una bombilla. Gracias a él tenemos la bombilla, el micrófono, el fonógrafo, el cinematógrafo y una gran cantidad de inventos y creaciones.

5. Steve Jobs. El empresario y magnate de los negocios, cofundador de la conocida marca de equipos electrónicos fracasó con la creación de la computadora Macintosh y abandonó su empresa. 12 años después, volvió a la compañía y la hizo lo que actualmente conocemos.

6. Steven Spielberg. Uno de los productores y directores más famosos del cine, nominado a los Premios Oscar se dio a conocer con la película Tiburón en 1975. Antes de volverse famoso los rechazó tres veces la Escuela de Artes Cinematográficas de la Universidad del Sur de California.

7. Michael Jordan. El exjugador de basquetbol es una de las personas famosas que no siempre tuvieron una carrera fácil ya que

fue rechazado por el equipo de básquetbol de su escuela. Ese rechazo fue inspiración para crear su frase más conocida: “He fallado una vez tras otra en mi vida. Y es por eso por lo que he triunfado”.

8. Henry Ford. Logró, en 1896, crear un artilugio de cuatro ruedas impulsado por pequeños motores. Esta innovadora idea atrajo a empresarios del mundo automovilístico con el objetivo de desarrollar la idea y crear una empresa de fabricación de automóviles. La idea fue un fracaso. No consiguieron fabricar con éxito ni un solo vehículo. Por eso, Henry Ford fue expulsado de la asociación. No se rindió y persistió en la idea de que un día sería capaz de producir y vender automóviles. Aunque terminó fundando la legendaria y famosa Ford Motor Company, fracasó 5 veces antes.

9. Jack Ma. Sus logros son casi inconcebibles debido a sus humildes orígenes. En su camino se equivocó más veces (y de formas más espectaculares) que la mayoría de nosotros podríamos soportar. Fue urechazado más de 30 trabajos antes de convertirse en uno de los hombres más ricos del mundo. Una de sus anécdotdas más contadas relata cuando intentoó entrar a trabajar en la cadena de comida rápida KFC y de los 24 aspirante al empleo fue el único que no lo consiguió.

10. Vincent Van Gogh. Su carrera artística en vida fue un desastre, tanto que el único cuadro que vendió se lo compró un amigo. Llegó a pasar hambre para poder crear sus cuadros. Sus obras no fueron apreciadas hasta después de su muerte. Fue entonces cuando se convirtió en todo un referente, aunque él nunca lo supo.

Como hacer del fracaso una herramienta para el éxito:

1. En primera instancia, no le otorgues tanta importancia y contempla que algún fracaso llegará eventualmente, pero no es el fin del mundo ni mucho menos.

2. Aprende de tus tropiezos, ya que sin ellos no hay progreso. Precisamente, la relevancia del fracaso radica en lo que nos enseña, el camino que nos muestra. Aquel que niega el fracaso desaprovecha una oportunidad sumamente valiosa. En vez de hacer eso, acéptalo y analízalo.

3. Cuando las cosas no salen como esperamos, a menudo es una señal de que necesitamos cambiarlas. No de abandonar, sino de seguir experimentando, mejorando y evolucionando hasta encontrar la forma adecuada. El fracaso es uno de los impulsores de cambio más poderosos.

4. Nunca te confíes en tus logros. La diferencia entre éxito y fracaso a veces es una línea muy fina. Ninguna victoria se sostiene sola y aunque hayas alcanzado la cima siempre tendrás que trabajar duro para mantenerla. No tengas miedo, pero tampoco te rindas.

5. Mantén una actitud positiva. Si ves el vaso medio vacío y te vencen los obstáculos, siempre habrá incógnitas, imprevistos, problemas, nunca conseguirás tus objetivos. Si en cambio afrontas la vida, sea personal o laboral, con optimismo y energía, y cuando falla un plan piensas en otro camino posible, entonces estarás consiguiendo el paso del fracaso al éxito. Como dijo alguna vez Bill

Cosby, lo fundamental es que el deseo de triunfar sea más fuerte que el miedo a fracasar.

“Los ganadores no tienen miedo de perder, los perdedores sí lo tienen. Fracasar es parte del proceso del éxito. La gente que evita el fracaso también evita el éxito.” – Robert Kiyosaki

“El fracaso es parte de la vida si no fracasas no aprendes y si no aprendes no cambias”. – Paulo Coelho

CAPÍTULO 19: "La resistencia al cambio no es una opción"

En el siglo XXI la resistencia al cambio no es una opción. La competencia en el mercado en cualquier rubro es cada vez más feroz y las demandas de los consumidores son cada vez más altas. La capacidad de adaptarse a los cambios se han vuelto esenciales para cualquier emprendedor que busque tener éxito.

En la actualidad, el mundo se encuentra en un entorno altamente competitivo y en constante evolución. Para lograr el éxito en este contexto, todo emprendimiento debe ser capaz de adaptarse a las tendencias. Los consumidores son cada vez más exigentes y demandan productos y servicios de alta calidad, a precios competitivos y con rapidez. La tecnología y las redes sociales han determinado nuevos estándares de trabajo y quienes no puedan subirse a esos estándares corren el riesgo de quedarse fuera de competencia.

Hoy por más que nos duela decirlo: los emprendedores que hagan un mal trabajo no podrán sobrevivir; los emprendedores que hagan un buen trabajo, tendrán problemas y probablemente quebrarán; los emprendedores que hagan un muy buen trabajo, obtendrán resultados mediocres; los emprendedores que hagan un trabajo excelente, obtendrán resultados muy buenos. Sólo los emprendedores que hagan un trabajo extraordinario, obtendrán resultados excelentes que los llevarán al éxito.

¿Conocen la historia de Ford y sus automóviles negros?

Este es un claro ejemplo de cómo los tiempos han cambiado y cómo las demandas y expectativas de los consumidores han influido en la forma en que las empresas operan y crean productos.

En el pasado, Ford fabricó automóviles negros porque ese era el color más barato y fácil de producir en masa. Además, Henry Ford, fundador de la compañía, creía que el color negro era el más duradero y requería menos mantenimiento. En consecuencia, la compañía fabricó sus modelos T y A en negro durante muchos años, lo que se convirtió en una marca distintiva de la marca.

Sin embargo, con el tiempo, los consumidores comenzaron a pedir automóviles en otros colores y esto se convirtió en una necesidad cada vez mayor. A medida que los consumidores comenzaron a tener más opciones en el mercado, las expectativas cambiaron y la demanda de automóviles en colores variados se disparó. Las compañías rivales de Ford, como General Motors, comenzaron a ofrecer una amplia variedad de colores para sus automóviles, lo que les permitió ganar una ventaja competitiva en el mercado.

Como resultado, Ford se vio obligado a responder a las necesidades y demandas de los consumidores. En 1926, Ford comenzó a producir automóviles en diferentes colores, incluyendo verde, rojo y azul. Esta decisión fue recibida con gran entusiasmo por los consumidores, lo que llevó a un aumento en las ventas y una mayor cuota de mercado para Ford.

Los automóviles negros de Ford es un ejemplo de cómo la

satisfacción del cliente es un factor importante en el éxito empresarial. Las empresas que escuchan a sus clientes y responden a sus necesidades tienen una mayor probabilidad de éxito en el mercado. En la actualidad, las empresas deben ser capaces de adaptarse y evolucionar para estabilizarse al día con las tendencias y necesidades del mercado. Esto significa ser innovador, creativo y estar siempre buscando formas de mejorar y ofrecer productos o servicios excepcionales.

Los consumidores tienen expectativas cambiantes y las empresas que no se adaptan a estas expectativas corren el riesgo de quedarse atrás en el mercado. La innovación y la creatividad son fundamentales para el éxito empresarial en la era actual y las empresas que sean capaces de ofrecer productos o servicios que satisfagan las necesidades y expectativas de los consumidores tendrán una mayor probabilidad de éxito.

Por otro lado está el ejemplo de Blockbuster que nunca olvidaremos:

Se trata de la cadena de videoclubs más grande y exitosa del mundo, que reinó en los años noventa. Llegó a tener más de nueve mil tiendas en todo el mundo y a emplear a más de ochenta mil personas.

Blockbuster fue muy pujante y popular en la industria audiovisual y tenía ganancias muy rentables. Pero un día tomó una mala decisión cuando tenía la oportunidad de crecer que le costó cara y finalmente la llevó a la quiebra.

Todo comenzó en el año 2000, Reed Hastings fundador de Netflix, se reunió con John Antioco, el CEO de Blockbuster en ese momento, para ofrecer una colaboración en la que Netflix manejaría el servicio de transmisión en línea de Blockbuster y, a cambio, Blockbuster promovería a Netflix en sus tiendas. Antioco rechazó la oferta, considerándola "ridícula". Blockbuster más tarde lanzó su propio servicio de alquiler de DVD en línea, pero para entonces ya era demasiado tarde.

Mientras tanto, Netflix continuó invirtiendo en su servicio de transmisión en línea, y eventualmente se convirtió en un líder en la industria del entretenimiento. Hoy en día, Netflix tiene más de 200 millones de suscriptores en todo el mundo y es muy considerado como el rey del streaming.

La historia de Blockbuster y Netflix es un ejemplo clásico de cómo la resistencia al cambio y la falta de visión pueden llevar al fracaso empresarial. Mientras que Blockbuster se aferró a su modelo de negocio existente y no se adaptó a los cambios en la industria, Netflix reconoció la importancia de la transmisión en línea y se adelantó a la curva.

Para reflexionar:

Los cambios tecnológicos son inevitables y están en constante evolución, y aquellos que se resisten a adaptarse a ellos pueden quedarse atrás en el mercado y sufrir las consecuencias. Los emprendedores que se resisten y no se adaptan a los cambios corren el riesgo de perder competitividad, eficiencia y rentabilidad, y esto puede llevarlos a la quiebra.

La tecnología es una fuerza impulsora del cambio y está transformando muchos aspectos de nuestras vidas, desde la forma en que trabajamos hasta la forma en que interactuamos con los demás. Por lo tanto, es importante aceptar que el mundo está en constante cambio y estar dispuesto a adaptarse a estos cambios. Aquellas empresas y personas que abrazan el cambio y se adaptan a las nuevas tecnologías pueden aprovechar las oportunidades que surgen, mejorar su eficiencia y rentabilidad, y mantener su relevancia en el mercado.

Es importante tener presente que en cada sector pueden surgir cambios que transformen por completo la dinámica del mercado, ya sea por la aparición de productos sustitutos que pongan en riesgo algunos productos que estaban consolidados por años. Por ejemplo los teléfonos celulares ha tenido un impacto en la demanda de dispositivos GPS, cámaras digitales y reproductores de música portátiles. Estos productos han visto una disminución abismal en las ventas o incluso han desaparecido debido a la incorporación de estas funciones en los teléfonos celulares.

La incorporación de nuevas tecnologías, también puede reemplazar los servicios que tradicionalmente han ofrecido algunos profesionales. Por ejemplo, la automatización y la inteligencia artificial pueden reemplazar algunas tareas que antes eran realizadas por trabajadores humanos.

Por lo tanto, los emprendedores deben estar dispuestos a hacer los cambios necesarios para consolidarse competitivos en el mercado. Es fundamental que estén dispuestos a adoptar nuevas tecnologías y adaptarse a las tendencias, para no quedarse atrás en un mundo

cada vez más digitalizado y tecnológico. La clave es estar atento a los cambios, adaptarse y aprovechar las oportunidades lo antes posible.

“La tecnología no es una opción, es una necesidad. Si no nos adaptamos a ella, nos quedaremos atrás" - Jeff Bezos

“La tecnología ha llegado para quedarse, y está cambiando la forma en que hacemos negocios, la forma en que nos comunicamos y la forma en que vivimos nuestras vidas. La resistencia al cambio solo retrasará el progreso" - Jamie Dimon

CAPÍTULO 20: "Liderar la época: Se un pionero de vanguardia"

Un refrán que ha dejado una huella en mi vida es "El secreto del éxito en los negocios está en detectar hacia dónde va el mundo y llegar ahí primero" expresado por Bill Gates.

Ahí entendí que el teléfono móvil, las aeronaves, las estaciones espaciales, internet, la tecnología inalámbrica, la videollamada, la energía eólica, los automóviles, entre otras cosas, no son avances del presente, sino del aquel pasado donde una persona o un grupo de personas con su imaginación y sus conocimientos lograron prever cosas necesarias para la humanidad.

En definitiva, a esto es ser un visionario que implica adelantarse a los demás, previendo acertadamente lo que va a pasar o lo que la humanidad va necesitar.

Visionario significado:

Visionario es un adjetivo que suele emplearse para calificar a las personas que, gracias a su creatividad, su imaginación o sus conocimientos, logro prever qué ocurrirá en el futuro. El concepto, de este modo, se asocia a una cierta visión de los acontecimientos que están por venir.

Los visionarios son personas que miran el mundo como es y ven cómo podría llegar a ser. Son personas que inventaron la transmisión por televisión y el Internet sin cable, que enviaron

astronautas de una manera segura al vacío frío del espacio y que soñaron con la máquina de combustión. Son personas que salvan la brecha entre el presente y lo posible.

El poder de ver lo que pasará en el futuro, es la puerta a ganar mucho dinero.

Cuando diriges empresas y negocios, el ser capaz de prever cómo evolucionará el mercado y anticiparte a tus competidores, es la fórmula secreta para obtener grandes beneficios y hacer mucho dinero.

Steve Jobs decía "Mantente cerca de tus clientes. Tan cerca que seas tú el que les diga lo que necesitan mucho antes de que ellos se den cuenta que lo necesitan".

Los empresarios que son visionarios son capaces de imaginar el futuro. Pueden cerrar sus ojos y claramente ver cómo deberían funcionar, verse y sentirse sus organizaciones.

Tienen la capacidad de innovar, vienen con cambios de paradigma y combaten las tendencias. Ellos ven que el cambio es inevitable, y saben que para llegar a donde necesitan de la innovación y el coraje necesario.

Las personas visionarias toman lo pre existente y lo rediseñan con el objetivo de mejorarlo, o en algunos casos crean algo totalmente nuevo. La innovación da como resultado herramientas creadas por el ingenio humano para mejorar la calidad de vida de millones de

personas.

No existiría un Apple sin Steve Jobs; no existiría un Tesla sin Elon Musk; no existiría un Amazon sin Jeff Bezos. Pero lo que aún es más importante es que no existirían todas esas empresas sin clientes que adoren sus productos y servicios. Por lo cual estos genios visionarios entendieron las necesidades de sus clientes y ofrecieron soluciones innovadoras. La clave entonces no es sólo la innovación, sino encontrar y ofrecer una solución innovadora orientada a satisfacer las necesidades de personas, de muchas, muchas personas.

Ser un visionario e innovar en el sector en el que te desarrollas es clave para tener éxito y destacarse. Esto significa estar atento a las tendencias y cambios en el mercado, y anticipar las necesidades futuras de los clientes.

Esto puede requerir estudiar y estar al día en temas relacionados con el sector, tener una mente abierta para considerar diferentes perspectivas, y ser capaz de pensar fuera de la caja. Las personas visionarias no se conforman con lo que hay, siempre quieren ir por un poco más.

Ser un visionario en el sector en el que trabajas puede ser la clave para tener éxito y destacarte. Esto se trata de tener una visión clara del futuro, estar atento a las tendencias y cambios en el mercado, ser un innovador, un líder, un inspirador, ser perseverante, y tener una ética sólida. El ser visionario ayuda a tener una mejor perspectiva, proactividad y capacidad de adaptación ante cambios.

Para desarrollar una mente visionaria, algunas sugerencias son:

1. Tener una visión clara y especifica que deseas construir.
2. Estudiar y estar al día en temas relacionados con tu visión.
3. Tener una mente abierta y estar dispuesto a considerar diferentes perspectivas.
4. Tomar acción para hacer realidad tu visión.
5. Inspirar y liderar a otros para que se unan a tu causa.
6. Ser perseverante y no rendirse ante los obstáculos.
7. Tener una ética sólida y ser transparente.
8. Crear una comunidad alrededor de tu visión y trabajar juntos para lograrla.

Para reflexionar:

"Cuando te encuentres del lado de la mayoría, es hora de hacer una pausa y reflexionar" dice Mark Twain. Si queremos innovar, si queremos lograr algo diferente, debemos llevarnos a pensar diferente y a cuestionar lo establecido. De nada sirve ver la realidad y pensar como la mayoría cuando queremos crear algo nuevo.

Es por ese motivo que los equipos de trabajo más diversos son los más efectivos a la hora de innovar. No estamos acostumbrados al disenso, nos enseñaron que los buenos equipos de trabajo son aquellos en los que los miembros son todos iguales y están de acuerdo en todo. En la escuela del siglo XX pocos eran los valientes que se animaban a levantar la mano para decir que no estaban de acuerdo con el profesor o que no habían comprendido la

explicación, la realidad es que no estaba bien visto interrumpir y mucho menos disentir en algo, algunos hasta hemos sido castigados por ello. Estamos formados para pensar y trabajar en “serie” al estilo fordista, depende de nosotros fomentar nuestra actitud innovadora porque tal vez naturalmente no nos surge. Para fomentar el espíritu innovador entonces debemos llevarnos a lugares diferentes, conversar con personas que piensen distinto que nosotros, y por sobre todo, cuestionar lo establecido.

El status quo es lo que debemos desafiar para desarrollar una mente visionaria. Las personas altamente visionarias son curiosas, soñadoras y tienden a cuestionar lo que otras personas aceptar sin siquiera pensar que puede existir la posibilidad de un cambio.

“Ser visionario significa ver más allá de lo que todos ven, y creer en ello antes de que se haga realidad". - Steve Jobs

“Ser visionario implica tener la valentía de desafiar las normas establecidas y buscar nuevas formas de hacer las cosas". - Elon Musk

CAPÍTULO 21: “Adoptando una filosofía de vida transformadora””

La vida es una aventura llena de posibilidades y decisiones que tomamos a diario. A menudo, nos encontramos frente a situaciones que exigen que tomemos una decisión y que esas decisiones tendrán consecuencias a largo plazo. Si bien algunas de estas consecuencias pueden ser impredecibles, hay un refrán que nos recuerda que en muchos casos, tenemos el control sobre lo que cosechamos. Este refrán es: "Uno cosecha lo que siembra". Esta simple frase puede tener un impacto profundo en tu mente. Una vez que la comprendes, tu vida y tu forma de pensar cambiarán para siempre.

Esta frase es aplicable a cualquier aspecto de la vida y es tan poderosa que, si la adoptas como filosofía, puedes lograr cambiar cualquier cosa que te propongas.

Imagínate que tu vida es como un campo fértil que requiere atención y cuidado para producir una buena cosecha. Si descuidas lo que siembras hoy, no obtendrás los frutos que deseas en el futuro. Por ejemplo, si comienzas a alimentarte mal y llevas una vida sedentaria, a largo plazo cosecharás un cuerpo en mal estado. En cambio, si comienzas a sembrar hoy adoptando una dieta saludable y haciendo ejercicio, cosecharás un cuerpo sano y en forma en el mediano o largo plazo. Este es solo un ejemplo básico de cómo esta filosofía puede aplicarse a cualquier aspecto de la vida. Al sembrar hoy, estarás invirtiendo en tu futuro y cosechando

los frutos de tus acciones más adelante.

Si no te gusta lo que cosechas, analiza y cambia lo que siembras

Cada acción y decisión que tomamos en el presente tendrá consecuencias en el futuro cercano o lejano.

Cuando comprendí el poder de esta verdad, observé que todas las mentes millonarias de mi época se enfocaban en "sembrar" en sus negocios y delegaban todo lo que llamamos "cosechar". Este descubrimiento cambió por completo mi forma de pensar.

Comencé a trabajar de manera más inteligente, comprendí que debía concentrarme solo en las acciones que pudieran cambiar los resultados y delegar todo lo que me restara tiempo y energía de lo más importante de mi emprendimiento. De esta forma, aprendí a enfocarme en "sembrar" que sería trabajar en todo lo que nos haga aumentar los ingresos de nuestro emprendimiento.

Por ejemplo, supongamos que tienes un negocio de venta de ropa en línea. Si te enfocas solo en las ventas diarias y te preocupas constantemente por las ganancias a corto plazo, es posible que pierdas de vista la importancia de crear una marca sólida y establecer una presencia en línea duradera.

En cambio, si te enfocas en sembrar acciones que te ayuden a construir una base de clientes leales, como ofrecer productos de alta calidad y un servicio excepcional, estás construyendo una base

sólida que te permitirá cosechar resultados duraderos y sostenibles a largo plazo.

Delegar tareas que no contribuyen directamente a la construcción de esa base sólida, como el procesamiento de pagos o la gestión de envíos, te permitirá enfocarte en lo que es realmente importante: sembrar acciones que te permitan construir un negocio próspero y sostenible.

Las personas que tienen una mentalidad de pobreza a menudo se quejan de su situación actual, pero no hacen nada para cambiar su futuro. No siembran las acciones necesarias para cosechar un cambio significativo en su negocio o en su vida. Como emprendedor, es fácil caer en la trampa de enfocarse únicamente en las tareas diarias del negocio, como las ventas y las entregas, y no ir más allá. Sin embargo, para obtener resultados diferentes, es necesario sembrar y trabajar en proyectos que generen un cambio real en el futuro cercano. De lo contrario, se seguirá cosechando los mismos resultados y se mantendrá en el mismo lugar. Es importante identificar áreas de mejora y comenzar a sembrar acciones que generen un impacto positivo en el futuro. Al invertir tiempo y esfuerzo hoy, se cosecharán grandes resultados en el futuro.

Otro ejemplo para explicar esta idea mejor: Vamos a seguir con la fábrica de chocolate.

1. Imaginemos que somos el dueños de una fábrica que vende un delicioso chocolate negro relleno de dulce de leche en todo el país.

Como empresarios, nuestro objetivo es llevar nuestra fábrica al siguiente nivel. Una forma de lograrlo sería explorando la posibilidad de exportar nuestro chocolate a otros países, ampliando así nuestro mercado.

Por supuesto, esta expansión requeriría una cuidadosa evaluación de la logística, las regulaciones, la competencia y otros factores que podrían afectar nuestra capacidad para ingresar a un nuevo mercado. Sin embargo, al enfocarnos en sembrar esta nueva oportunidad, podríamos cosechar ingresos aún mayores en el futuro.

2. Otro sería agregar un nuevo producto a nuestro catálogo, como fabricar un chocolate blanco. Esto ampliaría nuestro mercado, ya que seguramente hay personas que prefieren el chocolate blanco en lugar del negro.

Para lograrlo, sería necesario trabajar con profesionales para crear una receta que guste al público, contratar diseñadores para crear un envoltorio atractivo, reunirse con el equipo de marketing para armar una campaña publicitaria efectiva para el lanzamiento, entre otros aspectos importantes.

Cada paso en este proceso debe ser cuidadosamente considerado y estudiado para maximizar las posibilidades de éxito. Al hacerlo, estamos sembrando una semilla que podría producir una cosecha mucho más grande en términos de facturación para la fábrica.

3. Un tercer ejemplo podría ser trabajar en conjunto con los ingenieros de la fábrica para simplificar procesos y añadir nueva

maquinaria que aumente la producción y reduzca costos y mano de obra. Esto nos haría más eficientes a corto y mediano plazo, y nos permitiría tener un margen de ganancia más amplio por cada chocolate vendido.

Para reflexionar:

Estos ejemplos simples pueden ser aplicados a cualquier emprendimiento. Es importante enfocarnos en aquellas acciones que hagan que nuestro negocio sea mejor cada día, sembrando inteligentemente los cimientos para cosechar un futuro más próspero.

Adoptar esta mentalidad y estrategia de trabajo puede ser altamente beneficioso para cumplir cualquier objetivo que tengas. Al enfocarnos en "sembrar" y trabajar en aquellas tareas que produzcan mayores resultados y delegar aquellas que no aportan valor, podemos alcanzar nuestros objetivos de manera más eficiente.

Esta filosofía de vida no solo se aplica en el ámbito empresarial, sino que también se puede implementar en otras áreas de la vida como la salud, las relaciones personales y la educación. Al enfocarnos en sembrar hábitos saludables, cultivar relaciones positivas y aprender constantemente, podemos cosechar una vida más plena y satisfactoria.

Por lo tanto, adoptar esta mentalidad de trabajo puede ser una herramienta poderosa para alcanzar nuestras metas y objetivos, tanto en el ámbito profesional como en el personal.

“El que siembra escasamente, escasamente cosechará, y el que siembra en abundancia, en abundancia cosechará.” – Cita Bíblica

“No podemos cosechar lo que no sembramos" – Cornelia Funke

CAPÍTULO 22: “Decisiones estratégicas: El arte de elegir sabiamente”

Como vimos en el capítulo anterior, la vida se compone de una serie de decisiones y al profundizar en ellas, podemos aprender de las mentes millonarias que toman decisiones de alta calidad. Quiero enseñarte que la calidad de nuestras decisiones es clave para alcanzar el éxito. Si deseas cosechar buenos resultados, debes tomar decisiones inteligentes y enfocadas en tus objetivos. Hay un refrán que dice "La vida es como el ajedrez, cada decisión que tomas es una jugada que define tu futuro". Esta analogía es realmente interesante y acertada. Cada decisión que tomamos es una jugada en el juego de nuestra vida, y al igual que en el ajedrez, cada movimiento que hacemos tiene el potencial de cambiar completamente el resultado del juego. Debemos evaluar cuidadosamente cada jugada y anticipar los posibles resultados. Si tomamos decisiones impulsivas o desenfocadas, corremos el riesgo de perder la partida y comprometer nuestro futuro. Por otro lado, si tomamos decisiones efectivas y enfocadas, podemos crear un futuro exitoso para nosotros mismos y para aquellos que nos rodean. Si nos enfocamos en nuestras metas a largo plazo y tomamos decisiones consistentes y coherentes, podemos lograr grandes cosas y alcanzar el éxito en nuestras vidas.

Nuestras decisiones del pasado nos han determinado hasta el momento presente. Nos guste o no, lo que tenemos y somos, lo hemos creado nosotros en base a nuestras decisiones.

Tomar decisiones a la ligera es el mayor error que cualquier persona de nuestra época puede cometer. En el otro extremo se encuentra no tomarlas, aplazar la toma de decisiones indefinidamente, lo cual no deja de ser una decisión más. Ni las consecuencias ni la responsabilidad ante tal comportamiento desaparecen.

Siempre recuerda la vida es hoy, el ayer ya fue, es el pasado, el futuro no sabes aun, como será, pero si tomas buenas decisiones hoy será mucho mejor que el ayer.

A diario te enfrentas a la difícil tarea de tomar una decisión, ya sea personal o profesional, de mayor o menor repercusión para ti.

Las personas con mentalidad de pobreza a menudo toman decisiones impulsivas o evitan tomar decisiones por miedo a las posibles consecuencias. Esto puede llevar a una serie de problemas y oportunidades perdidas, y limitar su capacidad para crear la vida que desean.

Las personas con mentalidad millonaria comprenden que la toma de decisiones es una parte fundamental del éxito en los negocios. Son conscientes de que cada decisión que toman, desde la elección de un nuevo producto para vender hasta la contratación de un nuevo gerente de ventas, puede tener un impacto significativo en el éxito o fracaso de su empresa.

Por eso, toman decisiones con cuidado y de manera estratégica. Analizan los datos y las tendencias, evalúan los riesgos y beneficios, y consideran las consecuencias a largo plazo. No se dejan llevar por

emociones o impulsos momentáneos, se asegurarán de investigar y analizar todas las opciones disponibles antes de tomar una decisión. También entienden la importancia de ser flexibles y estar dispuestos a cambiar de curso si las cosas no están funcionando como se esperaba.

Estas personas comprenden que las decisiones son una parte integral de sus vidas, y no solo en el ámbito de los negocios. Tienen en cuenta que cada decisión que tomen, desde las más pequeñas hasta las más importantes, puede tener un impacto significativo en su vida personal y financiera a largo plazo.

Consejos que van a ayudarte a tomar decisiones efectivas:

1. Define claramente el problema: Antes de tomar una decisión, asegúrate de que entiendes el problema en su totalidad. Asegúrate de que tienes toda la información necesaria para tomar una decisión informada.

Por ejemplo, supongamos que un negocio está experimentando una disminución en las ventas. Si solo intentas aumentar el presupuesto de publicidad sin investigar la causa raíz del problema, es posible que no resuelvas el problema y puedas incluso empeorar las cosas. En cambio, si investigas el problema, podrías descubrir que la competencia ha lanzado un producto similar y está atrayendo a tus clientes. Una vez que hayas identificado la causa raíz del problema, podrás tomar una decisión informada sobre cómo abordarlo, como mejorar el producto, bajar los precios,

lanzar una campaña publicitaria diferente o explorar nuevos mercados.
Definir claramente el problema implica identificar la causa raíz de la situación, tener en cuenta todos los factores relevantes y obtener la información necesaria para tomar decisiones informadas.

2. Analiza las posibles soluciones: Examina todas las posibles soluciones y considera las ventajas y desventajas de cada una. Puede ser útil hacer una lista de pros y contras para cada opción.

Imaginemos que una tienda minorista está experimentando una disminución en las ventas y el gerente debe encontrar una solución para mejorar la situación. Para analizar las posibles soluciones, podría seguir los siguientes pasos:

Genera una lista de todas las posibles soluciones: La tienda minorista podría considerar varias soluciones, como aumentar los presupuestos de publicidad, reducir los precios, mejorar la calidad del servicio al cliente o expandir su línea de productos.

Evalúa las ventajas y desventajas: El gerente podría evaluar las ventajas y desventajas de cada opción. Por ejemplo, aumentar el presupuesto de publicidad podría aumentar la visibilidad de la tienda, pero también podría ser costoso y no garantizar un aumento en las ventas. Por otro lado, reducir los precios podría atraer a más clientes, pero también podría reducir la rentabilidad de la tienda.

Considera la factibilidad y viabilidad: El gerente también debería considerar la factibilidad y viabilidad de cada solución. Por ejemplo,

mejorar la calidad del servicio al cliente podría requerir la contratación de más personal y la formación adicional, lo que podría ser costoso y llevar tiempo.

Evalúa el impacto de cada solución: El gerente debe evaluar el impacto que cada solución tendría en la situación en cuestión, tanto a corto como a largo plazo. Por ejemplo, expandir la línea de productos podría generar más ventas a corto plazo, pero también podría requerir una inversión significativa y llevar tiempo para desarrollar nuevos productos.

3. Establece prioridades: Una vez que se han evaluado todas las posibles soluciones y se han considerado las ventajas, desventajas, factibilidad, viabilidad y el impacto a corto y largo plazo, es importante establecer prioridades y determinar qué solución es la mejor opción para el negocio a largo plazo.

Para establecer prioridades, es importante considerar qué solución es más viable y factible, y que tenga el mayor impacto positivo en el negocio a largo plazo. También se deben tener en cuenta los recursos disponibles y los plazos para implementar cada solución.

Por ejemplo, si una empresa necesita mejorar su presencia en línea para atraer a más clientes, podrían considerar varias soluciones, como contratar a un equipo de marketing digital, mejorar su sitio web o invertir en publicidad en línea. Al establecer prioridades, la empresa podría decidir que la mejor opción es mejorar su sitio web, ya que es más factible y viable en términos de recursos y plazos, y tendría un impacto positivo a largo plazo en la presencia en línea del negocio.

4. Busca asesoramiento: Habla con personas que tengan experiencia en el área en la que estás tomando la decisión. Pueden ofrecerte perspectivas valiosas y consejos útiles.

Por ejemplo, si un empresario está considerando expandir su negocio a nivel internacional, podría buscar asesoramiento de expertos en comercio internacional, consultores de negocios internacionales o incluso otros empresarios que hayan tenido éxito en la expansión de sus negocios a nivel internacional. Estas personas pueden ofrecer información valiosa sobre los desafíos y oportunidades específicos del mercado en el que se está interesado, así como sobre los requisitos y regulaciones específicos que deben cumplirse.

El asesoramiento también puede ayudar a identificar posibles riesgos y oportunidades que pueden haber sido pasados por alto y a evaluar los pros y contras de cada opción. Al hablar con personas con experiencia en el área, se pueden obtener diferentes perspectivas y opiniones, lo que puede ayudar a tomar una decisión más informada y bien fundamentada.

5. Toma una decisión y actúa: Este es un paso crítico en el proceso de toma de decisiones. Después de haber analizado todas las opciones y haber evaluado los pros y contras, es importante actuar rápidamente para implementar la decisión tomada.

Retrasar la implementación de la decisión puede tener consecuencias negativas, como la pérdida de oportunidades, la disminución de la motivación del equipo y la pérdida de confianza en el líder. Por lo tanto, es importante actuar de inmediato y poner

en marcha la decisión tomada.

Es importante asegurarse de que la decisión tomada se implemente de manera adecuada y efectiva. Para ello, se pueden asignar responsabilidades y plazos claros, establecer un plan de acción detallado y monitorear el progreso regularmente para asegurarse de que se están logrando los resultados deseados.

6. Evalúa y ajusta: Una vez que hayas tomado una decisión y la hayas implementado, evalúa los resultados. Si los resultados no son los que esperabas, ajusta tu enfoque y haz los cambios necesarios.

Después de implementar la decisión, es importante monitorear los resultados y evaluar si se están logrando los objetivos deseados. Si los resultados no son los esperados, es importante hacer los ajustes necesarios y tomar medidas para rectificar la situación.

Supongamos que una empresa ha tomado la decisión de lanzar un nuevo producto al mercado. Después de su lanzamiento, la empresa comienza a recibir comentarios de los clientes de que el producto no cumple con sus expectativas y que hay problemas con la calidad. La empresa decide entonces evaluar la situación y ajustar su enfoque. Realiza una encuesta a los clientes para recopilar información sobre sus expectativas y necesidades, y también revisa los procesos de fabricación y control de calidad del producto. A partir de esta evaluación, descubren que hay problemas en el proceso de fabricación que están afectando la calidad del producto. Deciden entonces ajustar su enfoque y hacer cambios en el proceso de fabricación para mejorar la calidad del producto. La empresa también se comunica con los clientes para informarles de los

cambios realizados y se disculpa por los inconvenientes causados. Como resultado de estos ajustes, la calidad del producto mejora y la satisfacción del cliente aumenta. La empresa aprende de los errores y aplica las lecciones aprendidas en futuros lanzamientos de productos.

Para reflexionar:

Tomar decisiones de calidad es esencial para alcanzar el éxito en cualquier aspecto de la vida, ya sea en el ámbito personal o profesional. A menudo, tomar decisiones importantes requiere tiempo y esfuerzo para analizar todas las opciones y considerar las posibles consecuencias.

Es importante tener en cuenta que la calidad de una decisión no siempre está relacionada con la cantidad de tiempo que se invierte en ella. A veces, es posible tomar decisiones rápidas y efectivas cuando se cuenta con experiencia y conocimiento previo.

Las personas con mentalidad millonaria entienden la importancia de diferenciar entre decisiones cotidianas que requieren una respuesta inmediata y decisiones más complejas que necesitan más atención y análisis. Estás personas están entrenadas para tomar decisiones rápidas y efectivas, lo que les permite ahorrar tiempo y esfuerzo en su día a día.

Sin embargo, cuando se trata de decisiones más complejas que pueden tener un impacto significativo en su negocio o carrera, saben que necesitan dedicar más tiempo y recursos para

asegurarse de que están tomando la mejor decisión posible.

Como mencionaba Jeff Bezos, fundador de Amazon, una persona debe tomar al menos tres buenas decisiones al día. Esto no significa que todas las decisiones sean correctas, sino que se deben tomar decisiones informadas y analizar los resultados para hacer ajustes si es necesario.

"Las grandes decisiones que influyen en nuestras vidas pueden parecer complicadas al principio, pero cuando se toman con sabiduría, pueden cambiar todo a mejor." – Epicteto

"La calidad de nuestras decisiones determina la calidad de nuestras vidas." – Tony Robbins

CAPÍTULO 23: “mentalidad de crecimiento: autoeducación”

Es increíblemente frustrante cuando tratas de compartir tus conocimientos con alguien, pero descubres que esa persona ya lo sabía todo. Parece que no importa el tema que saques a debatir, esta persona lo domina todo y no le queda nada por aprender. Es una actitud de superioridad que a menudo viene acompañada de la famosa frase "yo ya estudié una carrera universitaria".

Esta actitud de "yo lo sé todo" puede ser peligrosamente engañosa. El mundo está en constante evolución y las personas que tienen éxito son aquellas que son capaces de adaptarse y actuar en consecuencia. El estancamiento en los conocimientos del pasado puede hacer que nos quedemos obsoletos en un abrir y cerrar de ojos.

Por lo tanto, debemos estar siempre dispuestos a aprender y a mantenernos actualizados. La educación formal es solo una parte del proceso, y la autoeducación puede ser igual de importante.

Si estás en el mundo de los negocios, es esencial que te enfoques en tu crecimiento personal, espiritual y profesional para poder competir en un entorno cada vez más exigente. Y para lograrlo, debes estar dispuesto(a) a salir de tu zona de confort y adentrarte en nuevas artes, habilidades y conocimientos.

Vivimos en una era de distracciones constantes, donde la

tecnología nos ofrece una variedad infinita de opciones para entretenernos en cualquier momento. Pero en este mar de estímulos, ¿dónde queda el deseo de aprender y crecer como personas?

Es fácil dejarse llevar por el impulso de ver lo primero que aparece en Netflix o en Instagram, pero esto no nos llevará a ninguna parte en términos de crecimiento personal y profesional. En cambio, la lectura de un libro que nos haga pensar y reflexionar, puede ser la llave que nos abra las puertas a nuevas ideas, nuevas perspectivas y nuevas formas de ver el mundo.

La autoeducación es clave en este proceso. No se trata de esperar que la educación formal nos proporcione todo lo que necesitamos para triunfar en la vida, sino de tener la curiosidad y el deseo de buscar por nuestra cuenta más información, de aprender de manera constante y repetitiva. De esta manera, podemos ampliar nuestro conocimiento y estar mejor preparados para enfrentar los desafíos que se presenten en nuestro camino.

Nuestro éxito depende cada vez más de nuestra capacidad de reinventarnos y esa capacidad sólo puede ser alimentada justamente por un deseo constante de aprender. Ya sea leyendo libros, viendo videos educativos o comprando cursos especializados, siempre hay algo nuevo que podemos aprender.

A esto lo llamamos autoeducación, que hace referencia a buscar uno mismo más información de la que puedes obtener de manera tradicional. Consiste en aprender mediante la búsqueda individual de información constante y repetitiva.

Es lo más complicado porque estamos acostumbrados a que nos den ordenes, a que nos digan que hacer y hacia dónde ir. La autoeducación depende tan solo de tu voluntad para aprender, sobre aquello que más te gusta hacer o sobre lo que más te conviene hacer, en lo que me gustaría especializarte.

Aprender a implementar la autoeducación como un hábito diario, nos permitirá perfeccionar nuestras habilidades actuales y desarrollar nuevas capacidades. Si combinamos la educación formal con la autoeducación, estamos dando un gran paso hacia el éxito.

Aquellos que trabajan más duro en sí mismos y buscan constantemente aprender, tienen todas las herramientas para alcanzar sus objetivos más ambiciosos. Entonces, ¿por qué no comenzar hoy mismo a autoeducarnos?

Imaginemos que te interesa el diseño gráfico y te gustaría mejorar tus habilidades en el uso de programas de diseño como Adobe Photoshop. En lugar de tomar una carrera formal que te llevaría años, podrías empezar por buscar tutoriales gratuitos en línea sobre el uso de Photoshop y seguir practicando con ellos. También podrías unirte a foros de diseño gráfico y participar en comunidades para aprender de otros diseñadores y compartir tus creaciones. Además, podrías buscar libros o blogs especializados en diseño gráfico para seguir aprendiendo y mejorando tus habilidades.

Con el tiempo, a medida que sigas practicando y aprendiendo, podrías incluso considerar ofrecer tus servicios de diseño gráfico como freelancer o iniciar tú propio negocio. Todo esto es posible a

través de la autoeducación, donde eres tú mismo quien se esfuerza por aprender y desarrollar tus habilidades, sin depender necesariamente de un sistema educativo formal.

“En tiempos de cambio, quienes están abiertos al aprendizaje se adueñarán del futuro, mientras que los que creen saberlo todo, estarán perfectamente equipados para un mundo que ya no existe” – Eric Hoffer

“La educación formal te dará una manera de ganarte la vida, la autoeducación te hará ganar una fortuna" – Jim Rohn

CAPÍTULO 24: “Circulo de Oro”

¿Alguna vez has visto una gallina volando junto a las majestuosas águilas que sobrevuelan la ciudad o el campo? Claro que no, y hay una razón para ello. Las águilas no se juntan con las gallinas. Este antiguo adagio tiene una gran verdad detrás: "Los pájaros del mismo nido vuelan juntos".

Y lo mismo ocurre con las personas. ¿Te has dado cuenta de cómo las personas exitosas y positivas tienden a rodearse unas de otras? Si observas a tu alrededor, notarás que estas personas se rodean entre sí. Es como si tuvieran un imán que los atrae hacia su círculo de influencia. Esto es algo que comparten todas las personas millonarias y exitosas.

Pero, ¿cuál es el secreto detrás de esto?

El secreto está en rodearse de las personas adecuadas. Aquellas que te impulsan hacia adelante, te inspiran y te desafían a ser lo mejor que puedas ser. Porque la verdad es que, al igual que las águilas, no podemos volar solos por la vida. Necesitamos una red de apoyo y motivación para alcanzar nuestras metas y objetivos.

Por eso, la famosa frase "Dime con quién andas y te diré quién eres" adquiere aún más importancia. Porque las personas con las que pasamos nuestro tiempo influyen en nuestra forma de pensar y de actuar, y pueden marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso.

Debes saber que las personas con las que nos rodeamos pueden

tener un impacto significativo en nuestras vidas y en nuestra personalidad.

Si te rodeas de personas negativas, pesimistas y perezosas, lo más probable es que termines adoptando muchos de los hábitos de esas personas y por consiguiente vas a programarte mentalmente para afrontar la vida con una actitud negativa y pesimista.

Los ricos tienen algo en común: todos esquivan a las personas con personalidades negativas y pesimistas.

Lo bueno de la situación es que también funciona desde la perspectiva opuesta, es decir, si te rodeas de personas positivas, enérgicas y que andan en busca del éxito, es muy probable que te contagies de ese espíritu emprendedor y quieras continuar adelante con todas tus iniciativas y proyectos.

Tómate un momento para pensar en las cinco personas con las que más tiempo pasas e intenta visualizar en qué lugar dentro de la escala de éxito quedas tu parado cuando te comparas con ellos.

La mayoría de las personas comparten su tiempo con aquellos que se sienten cómodos y tienen una mentalidad o nivel de ingresos similares a los suyos, ya sean amigos, personas importantes o compañeros de trabajo. Tanto así que hasta se sabe que el sueldo de alguien, gravita alrededor del 80% del sueldo de sus amigos.

Por eso es importante reemplazar amigos y conocidos negativos con personas positivas, personas que te inspiren a ser mejor, personas con las que puedas tener conversaciones enriquecedoras

y aprender cosas nuevas que puedas aplicar en tus emprendimientos. De hecho, muchos negocios exitosos han surgido gracias a este tipo de relaciones. Rodearte de personas exitosas también te ayuda a mantenerte actualizado y al tanto de los cambios tecnológicos y de las tendencias en el mercado. Además, te brindan orientación y apoyo en momentos de incertidumbre y dificultades en tus proyectos.

No estoy sugiriendo que abandones tus amigos de la infancia o aquellos que te han acompañado en tu vida, solo que busques armar tu circulo de oro porque hay que entender que el éxito no se logra siendo solitario, las relaciones que tenemos con otros determinan en gran medida las cosas que podemos llegar a lograr. Rodearte de gente menos preparada, menos exitosa, que no se arriesga y aprovecha oportunidades, eventualmente te llevará a adoptar las mismas conductas. Cuando eres una persona insegura, tiendes a relacionarte con grupos de personas en los que te sientas superior, por el medio que te genera sentirte pequeño entre los que te rodean. Lo mejor que puedes hacer para abandonar esa conducta tan terrible, es empezar a conocer gente que sea mejor que tú en todo.

Mantente cerca de personas que te impulsen a ser mejor, que no te abandonen en los momentos difíciles y que estén a tu lado incluso cuando atravieses las peores tormentas. Aleja a aquellos que cuestionan tus decisiones, juzgan tus acciones y motivos, y que intentan sembrar temor al fracaso proyectando sus propias inseguridades. Todos experimentaremos fracasos a lo largo de la vida, es una parte normal del crecimiento y del aprendizaje. Es por eso que debes rodearte de personas que te apoyen en estos

momentos, que no te critiquen cuando estás herido y que te den una mano para levantarte de nuevo. Mantén cerca a aquellos que te hacen sentir más fuerte y más capaz.

Aléjate de aquellos que gritan “yo te lo dije” la primera vez que fracasas, en su lugar rodéate de gente que te diga “tal vez el motivo de tu fracaso fue este, intenta solucionarlo de esta manera”. A todos nos pasa, mientras más exitosa eres, lo más seguro es que tengas una lista bastante larga de fracasos. Quien se jacte de nunca haber fracasado en algo, es porque no ha intentado muchas cosas. Elimina de tu vida a aquellos que se burlen de ti, que insistan en saber más sobre todo, y que intenten hacerte sentir inferior solo para sentirse menos pequeños.

Cuando te rodeas de personas inteligentes y exitosas, te das cuenta de que aún tienes mucho que aprender y eso puede ser una fuente de motivación para mejorar. En lugar de sentir envidia, admiras el éxito de los demás y lo utilizas como una inspiración para tus propias metas. Por otro lado, las personas tóxicas se enfocan en lo que no tienen en lugar de en lo que pueden lograr. Envidian el éxito de los demás y se sienten incapaces de alcanzarlo. Pero el éxito no es un derecho, se logra a través del trabajo duro y aprovechando las oportunidades que se presentan.

Si quieres convertirte en una mejor versión de ti mismo debes hacer un esfuerzo para socializar con el tipo de persona que deseas ser.

Simplemente: si ellos pueden, entonces yo también puedo. Esta es una de las mejores maneras de pensar respecto a la gente exitosa.

Encontrar a las personas “correctas”: Están más cerca de lo que crees.

Para encontrar a las personas que pueden ayudarte a tener éxito, no tienes que buscar demasiado lejos. A menudo, estas personas ya están dentro de tu círculo cercano. En el ámbito profesional, se conoce como "networking", en las organizaciones como "team building", y en la vida diaria como familia, amigos y comunidad.

Empieza tu búsqueda en tus redes existentes y presta atención a las personas que te rodean: miembros de tu familia, amigos y comunidad. Observa a aquellos con los que trabajas, a los compañeros de equipo, a los co-líderes, a otros líderes e incluso a tus clientes. Y luego busque expertos y personas exitosas, aquellos que han logrado las metas que usted quiere lograr.

Dos maneras para rodearse rápidamente de personas exitosas:

1. Asistir a eventos y conferencias: Busque eventos y conferencias relacionadas con su industria o intereses. Estos eventos suelen atraer a personas exitosas de su campo y pueden proporcionar oportunidades para conectarse con ello. Es una oportunidad para conocer gente cara a cara, donde podrás observar diferentes personalidades tan solo saliendo de tu ciudad y de tu entorno. No tengas miedo de gastar un poco de dinero participando en conferencias. Recuerda que la manera de construir relaciones es conociendo personas interesantes. Aun cuando alcances el nivel de éxito que quieres, no dejes de ir a conferencias, no dejes

de maravillarte con las mentalidades que allí se encuentran.

2. Conoce personas afines en Internet: Con lo avanzada que está la tecnología hoy en día puedes utilizar el Internet para conocer personas con ideas similares a las tuyas. Existen muchísimos grupos de Facebook a los que puedes unirte. Todas estas personas están conectadas con una misma visión y mismos valores. Tú puedes aprovechar las redes sociales para compartir tus ideas con ellos y viceversa. No necesariamente debes limitarte a conocer personas cara a cara, puedes reunirte con ellos virtualmente y tener una charla amena. Al relacionarte con personas en Internet te darás cuenta de que tienes una comunidad a la que puedes acudir cuando tienes problemas, y tal vez sean iguales a los tuyos. Verás que puedes formar parte de un grupo de personas que te comprende y ganas experiencia con la que te puedes ayudar más adelante.

“Rodéate de personas positivas que creen en tus sueños, alientan tus ideas, apoyan tus ambiciones y sacan lo mejor de ti”. – Roy Bennett

“Somos el promedio de las cinco personas con las que más tiempo pasamos” – Jim Rohn

CAPÍTULO 25: "Como cortar la curva de aprendizaje"

La mejor forma de cortar la curva de aprendizaje y alcanzar un resultado en específico, es encontrar a gente que ya haya alcanzado lo que quieres. En lugar de tratar de descubrir todo solo, encuentra a alguien que esté en el lugar que tú quieres estar, descubre cómo lo hizo, moldea su comportamiento y hazlo tuyo.

Contar con un mentor empresarial puede convertirse en una herramienta invaluable para alcanzar el éxito, te ayudará a ahorrarte la etapa de prueba y error. Nadie se hizo realmente a sí mismo, todos nos paramos sobre los hombros de gigantes de una manera u otra.

Alguien que haya establecido y puesto en marcha con éxito una o más empresas ya se ha equivocado de rumbo, ha experimentado reveses y ha encontrado soluciones. Por lo tanto, si bien es posible que tenga problemas para ver más allá de un obstáculo, un mentor puede intervenir y mostrarte el camino a seguir. Además, puede ofrecer consejos imparciales y hacer predicciones basadas en sus experiencias en la industria.

Avanzarás más rápido hacia tus objetivos financieros y comerciales en una llamada telefónica o en una comida que en una década de tratar de resolverlo todo tú mismo.

Puede llevar décadas encontrar las conexiones adecuadas, y un

mentor puede ayudarte a conectar con personas a las que probablemente no tendrías acceso de otra manera.

Un mentor experimentado puede prever posibles problemas antes de que surjan y, gracias a sus propios errores costosos, ha adquirido valiosas lecciones que pueden ayudarte a evitar caer en los mismos errores. Al intercambiar ideas con él, podrás obtener información valiosa sobre qué ideas seguir y cuáles descartar, así como las razones detrás de estas decisiones. Esto no solo te ayudará a ahorrar dinero en momentos difíciles, sino que también te permitirá financiar tus futuras grandes ideas. En definitiva, tener un mentor a tu lado puede ser la clave para aprender de la experiencia de alguien que ha estado en tu posición antes y obtener un consejo valioso para tomar decisiones más informadas en tu negocio.

Es esencial encontrar un buen mentor, alguien a quien admiras y respetas, alguien que te inspira a ser mejor, ya que él o ella pueden brindarte una inspiración infinita para seguir esforzándote. Los mentores han hecho o están haciendo lo que usted desea lograr y están allí para guiarlo a lo largo de su viaje. Son la prueba viviente de que lo que quieres se puede lograr, y tienes la invaluable oportunidad de escuchar y adherirte a sus perlas de sabiduría.

Un mentor es alguien que está en la misma industria o en una similar a la suya, pero más avanzada en su carrera. Debido a que tienen un mayor cuerpo de conocimiento y experiencia, pueden enseñarle lecciones invaluables que de otro modo tendría que aprender de la manera más difícil.

Puede comenzar por buscar en su círculo cercano de amigos y

conocidos empresarios. Es posible que encuentre a alguien que admire y que esté dispuesto a compartir sus conocimientos y experiencia con usted.

Si no conoce a nadie que pueda actuar como mentor, internet es una fuente inagotable de recursos. Existen cientos de profesionales exitosos en su nicho que ofrecen cursos y mentorías. Algunos de estos profesionales incluso ofrecen su conocimiento de forma gratuita en sus blogs y redes sociales.

Es importante recordar que no todos los mentores son iguales y que no todos los mentores cobran por sus servicios. Si bien es cierto que algunos profesionales venden cursos y mentorías, también existen muchos mentores que están dispuestos a ayudar sin recibir nada a cambio. Sea cual sea la opción que elija, asegúrese de buscar a alguien que tenga experiencia en su campo y que tenga el tiempo y la disposición para ayudarlo.

“Tener un mentor es la diferencia entre tener que aprender de tus propios errores y poder aprender de los errores de otros" – Sharon Lechter

"Tener un mentor puede significar la diferencia entre el éxito y el fracaso. Un mentor es alguien que tiene experiencia en tu campo, ha superado muchos de los obstáculos que enfrentas y puede ayudarte a evitar errores costosos y a encontrar el camino más eficiente hacia el éxito." – Tony Robbins

CAPÍTULO 26: "El arte de vender: escudo contra la pobreza"

Sin habilidades de ventas el mundo no hubiera conocido el arte de Rafael o la genialidad de Leonardo da Vinci, tampoco los aportes de Pasteur o los inventos de Tesla. Y dado que vender persigue finalmente encontrar aceptación por parte de otros para aquello que se produce, todo el intercambio de bienes y servicios que genera la base de la economía de sustento no existiría, o sería, en el mejor de los casos, muy primitiva.

Un negocio puede no solo sobrevivir, sino también, prosperar, gracias al dinero que ingresa. Y este dinero proviene de las ventas.

Por lo tanto, saber vender es obligatorio para todo emprendedor, debido a que si no se hace de la manera adecuada, entonces su negocio peligra.

Si tienes talento, tienes un excelente producto, tienes el potencial de ser el mejor en tu campo. Pero si no saber vender, eso no sirve de nada. Es así como funciona, nos guste o no.

Las ventas afectan todos los sentidos de tu vida. Da igual a qué te dediques, no importa el título que tengas colgado de la pared, no importa la posición que ejerces dentro de tu empresa, no importa si eres abogado, arquitecto, programador, empleado o ama de casa, en algún momento te vas a ver en la necesidad de convencer a alguien de una idea que tengas.

Vender es una acción que realizamos en cada aspecto de nuestra vida, tanto privada como profesional. Todos vendemos al intentar convencer a alguien de ir a una fiesta, pedir un favor o hacer cambiar de opinión, y lo hacemos casi de forma inconsciente, en el área profesional nos dedicamos a vender proyectos, productos, servicios, cambios, y en ocasiones nos vendemos nosotros mismos. Las ventas se dan en todos lados y a cada segundo que pasa.

Las ventas no sólo son un trabajo: el que sabe vender y entiende la magnitud de lo que significa tendrá garantizada una excelente calidad de vida.

Suponer que alguien pueda transitar satisfactoriamente por la vida sin habilidades de ventas es un error de enorme consideración y suponer que las ventas constituyen un ejercicio reservado a ciertos oficios pasa de ser un error a constituirse en una trampa. Ninguna persona puede alcanzar un básico equilibrio de vida si no sabe vender, porque finalmente no podrá perfeccionar sus intereses, cualquiera que estos fueren.

¿Nunca has pensado en que todos los días vendemos algo? Desde una idea, comercializar productos, una clase ejercicio, un curso, convencer a esa chica de que sea tu novia, conseguir un trabajo, negociar un buen trato. Muchas personas me han dicho que son muy malos para las ventas, que tienen personalidad de vendedor o no se pudieran dedicar a eso y la verdad es que las ventas están en todas partes, depende de qué lado quieras estar: si eres el que vende o al que le venden.

Para comenzar a tener éxito debes saber vender, y parte de este éxito es conocer el proceso de venta, enfocándote en ofrecer un producto o servicio de manera clara y contundente hacia el cliente, recordando que no es la clave tener el mejor producto del mundo, sino saberlo vender.

Saber vender es presentar al cliente las ventajas y beneficios de tus servicios con argumentos claros que contesten cualquier tipo de objeción. Es muy importante estar conscientes que no se busca cerrar una venta, sino abrir una relación, entendiendo las necesidades del cliente y ayudándolo a resolverlas, siempre de manera honesta y ofreciendo una atención y servicio extraordinario de principio a fin.

Una frase muy popular en el mundo del marketing dice: “Al cliente le gusta comprar, pero no le gusta que le vendan”. Seguramente, tú también te sientes identificado con dicha frase. No hay nada más molesto que sentirse acosado por un vendedor desesperado al que solo le interesa cerrar la venta rápidamente y a toda costa.

Si te preguntara cómo te sientes cuando alguien está tratando de venderte algo, seguramente responderías que te sientes incómodo, presionado, acechado, aburrido o algo similar, pero pocas veces me dirías que te sientes encantado con el hecho. Esto quizá se debe a la avalancha comercial a la que estamos sujetos diariamente y en todo momento.

La táctica de insistir hasta la muerte ya no funciona en la actualidad y esta nueva estrategia puede ayudarte a aumentar los resultados de tu área de ventas.

Las 12 estrategias claves que componen lo que denominamos “vender sin vender”:

1. No persigas al cliente, ¡Atráelo!: Imagina a tus clientes como esas hermosas mariposas, y en lugar de construir una red para atraparlas, construye un jardín que las invite a visitarte. Pregunta a ti mismo, ¿qué puedes ofrecer que haga que tu negocio sea más atractivo para ellos? Enfócate en brindar un valor genuino a tus clientes, crea una experiencia memorable y piensa en maneras innovadoras de satisfacer sus necesidades. De esta manera, los clientes llegarán a ti naturalmente, como si fueran atraídos por el néctar de una flor.

2. No intentes cerrar una venta, intenta abrir una relación: En este mundo altamente competitivo, la razón fundamental por la que alguien elegiría comprarte a ti en lugar de a otro proveedor es la relación que tienes con ellos. Esta relación se basa en valores fundamentales como el respeto, la confianza y la honestidad. Al tener una buena relación con tus clientes, les brindas una experiencia única y valiosa que no pueden encontrar en otro lugar. Esto se traduce en una mayor fidelidad y compromiso con tu marca, lo que a su vez aumenta las posibilidades de que te recomienden a otros y te elijan de nuevo en el futuro.

3. Entiende realmente a tu cliente: Siempre me sorprende cuando encuentro vendedores que no se toman el tiempo de investigar a su cliente, su negocio, su mercado, los desafíos que enfrenta y sus necesidades. En la era actual, donde el acceso a la información es tan fácil y se puede obtener con una simple búsqueda en internet,

es inconcebible e imperdonable no hacerlo. Este conocimiento es esencial para crear relaciones efectivas con los clientes y ofrecer soluciones personalizadas que aborden sus problemas y desafíos específicos.

4. Construye una imagen positiva: La apariencia de tu producto, propuesta, establecimiento, sitio web e incluso de ti mismo, influye significativamente en la percepción de valor que tus clientes tienen de ti.

Si lo que ofreces no tiene un atractivo visual, es poco probable que los clientes te consideren como una opción. Una mala imagen puede generar desconfianza, una sensación de baja calidad y falta de profesionalismo. No esperes que tus clientes valoren tu producto si no te esfuerzas en construir una imagen coherente con la percepción de valor que deseas transmitir.

5. Posiciónate como una autoridad en tu sector: Las empresas o individuos que poseen experiencia en su sector suelen ganar la confianza de sus clientes. Este fenómeno se conoce como "sesgo de autoridad o del experto".

Para aumentar la autoridad de tu negocio, existen algunas estrategias efectivas, como crear contenido relevante para tus clientes, participar en medios especializados, establecer alianzas con instituciones importantes, participar en eventos de tu sector y publicar informes periódicos con datos relevantes sobre tu impacto en el mercado.

Sin embargo, estas estrategias no generan resultados instantáneos,

ya que requieren tiempo y paciencia. Si deseas consolidarte como una autoridad en tu sector, es fundamental que te enfoques en aportar valor al mercado y construir una sólida reputación.

6. Haz que el cliente se sienta cómodo: A menudo las empresas pasan por alto un detalle crucial: la importancia de crear una experiencia agradable para el cliente. Es común pensar que, si el producto es bueno, el cliente soportará cualquier inconveniente para adquirirlo, pero esto no es necesariamente cierto.

Piensa en cuántas veces te has alejado de un negocio por un olor desagradable, un ruido insoportable, un trato inadecuado o una situación incómoda. Estos pequeños detalles pueden afectar negativamente la experiencia del cliente y ser decisivos en su elección de compra.

Por eso es esencial crear un ambiente acogedor en tu establecimiento para que tus clientes se sientan cómodos y a gusto. Un espacio limpio y atractivo los retendrá más tiempo y aumentará sus posibilidades de hacer compras. Además, puedes agregar un aroma distintivo para crear un recuerdo positivo y música suave de fondo para mejorar la atmósfera.

7. Educa al cliente: El cliente suele tener muchas dudas y miedos que le impiden tomar una decisión de compra. Sin embargo, en lugar de ver esto como un obstáculo, puedes aprovecharlo como una oportunidad para establecer una relación de ventas duradera.

Para ello, es importante identificar las principales incertidumbres y temores que tienen tus clientes durante el proceso de compra y

generar contenidos que aborden estos temas de manera informativa, educativa, inspiradora y persuasiva. Estos contenidos pueden ser en forma de tutoriales, videos, infografías, podcasts, guías, transmisiones en vivo y artículos.

Al educar a tus clientes, aumentas su confianza en ti y te conviertes en una autoridad en tu campo, lo que a su vez mejora la retención de tu marca. Además, los contenidos educativos pueden ser optimizados en línea para atraer a clientes potenciales hacia ti.

8. Las opiniones y testimonios: Las personas tienden a tomar decisiones con mayor facilidad cuando observan que otros individuos con características similares a las suyas ya las han tomado. Este fenómeno se conoce como "sesgo del rebaño" o "principio de consenso".

Una forma efectiva de ganar la confianza del cliente y motivarlo a tomar acción es presentarle testimonios de comentarios, declaraciones y éxitos que otros hayan logrado con tus productos o servicios.

Incluye estos testimonios en tus puntos de venta, ya sea en tu sitio web, en redes sociales u otros canales que utilices para fines de conversión. Esto puede ser una herramienta poderosa para atraer nuevos clientes y fidelizar a los existentes.

9. Cuida los detalles: Cada detalle cuenta cuando se trata de atraer, seducir y persuadir a un cliente. No se puede esperar que el cliente confíe en ti si llegas tarde a la reunión, si no estás preparado o si no puedes respaldar tu propuesta de valor con argumentos sólidos.

La puntualidad es una muestra de respeto por el tiempo del cliente y demuestra que valoras su presencia. Asimismo, estar preparado para la reunión o presentación es fundamental para demostrar que conoces a tu cliente y estás comprometido con sus necesidades.

Para persuadir al cliente, debes estar preparado para responder a todas sus preguntas y objeciones con argumentos sólidos y convincentes. Debes conocer a fondo tus productos o servicios, su funcionamiento, beneficios y características. Si eres capaz de proporcionar respuestas claras y precisas, tu cliente se sentirá más seguro al hacer negocios contigo.

10. Piensa a largo plazo: El mayor error que cometen los vendedores tradicionales es tener una mentalidad de corto plazo, centrándose únicamente en cerrar la venta y obtener el dinero del cliente lo más rápido posible.

En lugar de eso, es clave enfocarse en construir relaciones a largo plazo con los clientes para lograr el éxito. Es importante no sólo obtener una venta, sino también tener clientes leales y satisfechos para asegurar la sostenibilidad del negocio a largo plazo.

11. Ante todo se honesto: La filosofía de "vender sin vender" se basa en ser completamente honestos con el cliente. Si no eres la mejor opción para él, no finjas serlo. Si no puedes ayudarle, admítelo. Si conoces a alguien que pueda ayudarlo mejor que tú, recomiéndalo. Si mientes al cliente, se dará cuenta pronto y probablemente no volverá a comprarte. En cambio, si eres honesto, puede que no compre en ese momento, pero es más probable que regrese en el futuro para hacer negocios contigo.

12. Mantente dispuesto a abandonar la venta: Insistir demasiado en la venta puede generar resistencia en el cliente y dar la impresión de desesperación, lo que a su vez puede hacer que el cliente perciba que tu producto o servicio no es muy bueno. En lugar de enfocarte en la venta, concéntrate en escuchar las necesidades y deseos del cliente y enfócate en cómo puedes ayudarlo a solucionar un problema o satisfacer una necesidad. Si el cliente no está listo para comprar en ese momento, no lo presiones. En su lugar, sigue manteniendo una relación y proporciona información útil y valiosa para mantener su interés y confianza en ti y en tu marca.

Para reflexionar:

Aprender a vender es crucial para el éxito empresarial y puede aplicarse a diversas situaciones de la vida cotidiana. Para ser exitoso en los negocios, primero debes ser un buen vendedor y enfocarte en ofrecer valor real a tus clientes.

El enfoque debe estar en la satisfacción del cliente, no en la venta en sí misma. Si los clientes perciben que tu producto o servicio les aporta valor real, estarán más dispuestos a comprar y a recomendar tus productos a otros. La venta efectiva se basa en la construcción de relaciones a largo plazo y en la creación de lealtad de marca.

Además, la filosofía de vender sin vender implica ser honesto, auténtico y preocuparse por las necesidades del cliente, en lugar de enfocarse únicamente en obtener una venta rápida. En definitiva, aprender a vender con éxito implica una mentalidad enfocada en el

cliente y en proporcionar soluciones valiosas y duraderas a sus necesidades.

”Si no sabes vender, no pienses en convertirte en dueño de un negocio” – Robert Kiyosaki

“La vida es una venta y todo lo que obtengas que te beneficie es una comisión” – Grant Cardone

CAPÍTULO 27: “10 hábitos esenciales para una vida extraordinaria”

La mayoría de las personas desean tener una vida exitosa, plena y feliz. Sin embargo, pocas son las que lograron alcanzar estos objetivos. ¿Por qué sucede esto? La respuesta es sencilla: los buenos hábitos.

El estado y la calidad de tu vida es un reflejo directo de los hábitos que posees. Los buenos hábitos lo impulsarán hacia adelante, mientras que esos molestos malos hábitos lo detendrán. Estos son patrones de comportamiento que adquirimos a lo largo de nuestra vida, y que determinan en gran medida nuestros resultados.

No es ningún secreto que las personas exitosas tienen el hábito de hacer aquello que los demás no quieren, tienen miedo o no saben cómo hacer. Estas personas piensan de manera diferente, actúan de manera diferente y, en última instancia, se distinguen de las personas que no logran éxito al tomar un camino distintivo hacia sus metas.

¿Qué es lo primero que haces al levantarte? ¿Ducharte? ¿Tomar café? ¿Desayunar? Todas las personas tienen una rutina matutina diferente que se repite prácticamente con exactitud cada día. Todo es cuestión de hábitos.

Desde lo que pensamos, hasta lo que decimos y lo que hacemos, estamos controlados por los hábitos que poseemos.

La ventaja es que nos permiten realizar actividades sin tener que gastar mucha energía en pensarlo que se necesita para incorporar esa actividad en el día. Esto puede ser un arma de doble filo porque puedes terminar por incorporar hábitos poco saludables e, incluso, dañinos en tu rutina cotidiana sin darte cuenta.

Por eso, si deseamos tener una vida mejor, es necesario trabajar en nuestros hábitos. Cuanto más se pueda concentrar en mejorarlos, mejor será para hacer cosas como hacer crecer su negocio, lograr sus metas, obtener un gran título, perder peso o incluso ganar una gran cantidad de dinero.

Es por esto es que los hábitos son la base del éxito. Las personas más exitosas en el mundo suelen tener buenos hábitos de vida. No son diferentes a nosotros, ni tienen un secreto o una receta única para el éxito, simplemente saben que para obtener resultados diferentes, deben desarrollar hábitos que los llevarán a su meta.

Por esto es importante aprender a identificar qué hábitos pueden contribuir a tener una vida saludable y mejorar nuestra calidad de vida, como también cuáles pueden afectar de forma negativa el bienestar físico y la salud mental si se mantienen a largo plazo.

Aquí tienes los hábitos que cambiaran tu vida:

1. Ejercite su cuerpo y cuide su mente: Las personas exitosas tienen muy claro la importancia de desarrollar hábitos saludables. De hecho, una mente y un cuerpo en equilibrio son el primer paso para alcanzar el éxito.

Tu cuerpo es el vehículo para todo lo que quieres lograr, y la

actividad física no sólo mantiene tu cuerpo físicamente sano, sino que mejora tu estado mental.

Es por esto que la mayoría de las personas exitosas trabajan tanto en su cuerpo. Ellos invierten parte de sus días en hacer ejercicios.

Por otra parte saben lo imprescindible que es el cuidado de la salud mental para un buen estado de salud general y para poder desarrollar adecuadamente los proyectos profesionales.

La salud mental determina cómo manejamos el estrés y los diferentes inconvenientes que se nos van presentando, a la vez que determina cómo nos relacionamos con el mundo que nos rodea.

2. Alimentación saludable: Una alimentación adecuada puede proporcionar al cuerpo los nutrientes necesarios para mantener un funcionamiento óptimo, lo que a su vez puede mejorar nuestra energía, sistema inmunológico, estado de ánimo y bienestar emocional.

Una dieta equilibrada y saludable es esencial para tener más energía, mejorar nuestro sistema inmunológico, prevenir enfermedades crónicas y mejorar nuestro bienestar emocional. Incorporar hábitos saludables en nuestra rutina diaria puede mejorar nuestro rendimiento y bienestar en general.

3. Dormir al menos 7 horas: Hay que ser conscientes de la importancia del sueño para su rendimiento, salud y bienestar general. Dormir bien puede mejorar la capacidad cognitiva, la memoria, la toma de decisiones y la creatividad. También puede

reducir los niveles de estrés y mejorar el estado de ánimo, lo que puede ser fundamental para mantener un alto nivel de productividad.

Al generar el hábito de dormir bien, pueden asegurarse de que están haciendo lo mejor para su cuerpo y mente y, por lo tanto, ser más efectivos en su trabajo y en su vida en general.

4. Levantarse temprano: Si bien en este punto es contradictorio con el anterior, es importante destacar que para cumplir el punto anterior debemos irnos a la cama en un horario temprano. ¿Por qué?

El refranero ya nos lo advirtió cuando dijo que a "quien madruga Dios lo ayuda". Levantarse pronto para realizar las rutinas matutinas y ponerse en marcha nos garantiza que el día sea más productivo y largo.

Las personas exitosas están activas desde la primera hora del día para aprovechar la mayor parte del tiempo posible. Queremos dar el cien por ciento en todas nuestras actividades y compromisos y por eso es necesario comenzar el día desde temprano.

5. Estar con personas queridas: Las personas exitosas y felices suelen ser conscientes de la importancia de dedicar tiempo de calidad a las personas que más quieren y con las que se sienten más cómodas. Esto puede incluir a la familia, pareja y amigos.
Pasar tiempo con estas personas puede ser una forma efectiva de desconectar el trabajo y otras responsabilidades, y recargar energías para enfrentar nuevos desafíos. Además, las relaciones

sociales positivas pueden proporcionar apoyo emocional, sentido de pertenencia y una fuente de alegría y diversión.

Es importante recordar que la calidad del tiempo que se dedica a estas relaciones es más importante que la cantidad. Pasar tiempo con las personas que nos importan de manera significativa y auténtica puede tener un mayor impacto en nuestra felicidad y bienestar que simplemente estar en su compañía física.

Por lo tanto, es importante priorizar el tiempo que se dedica a las relaciones importantes y asegurarse de que sea significativo y valioso para ambas partes.

6. Dedica tiempo para ti, para tus pasatiempos: El tiempo dedicado a actividades que disfrutas puede ayudarte a mantener un equilibrio entre tu vida personal y profesional, lo que puede mejorar tu rendimiento en ambas áreas. Esto mejorar tu bienestar emocional y mental, reduce el estrés y la ansiedad, y aumenta tu creatividad. No te olvides de la importancia de cuidarte a ti mismo y de hacer las cosas que te hacen feliz.

7. Poner límites: Generar el hábito de decir que no puede ser un proceso difícil, especialmente si nos hemos acostumbrado a decir sí a todo. Sin embargo, es posible desarrollar esta habilidad con práctica.

Saber decir que no es una habilidad importante y necesaria para llevar a cabo una vida de éxito y felicidad. Muchas veces nos sentimos obligados a decir sí a todo cuando no apetecemos, ya sea por compromiso, por temor a decepcionar a los demás, o porque

nos preocupa perder una oportunidad. Sin embargo, decir sí a todo puede ser perjudicial para nuestra salud física y mental, así como para nuestro rendimiento y productividad.

Saber decir que no nos permite establecer límites claros y mantener el control sobre nuestra vida. Nos ayuda a identificar y priorizar nuestras necesidades y objetivos, ya evitar situaciones y relaciones que no son beneficiosas para nosotros. Al decir que no, podemos liberar tiempo y energía para las cosas que realmente importan y que nos hacen felices.

Además, saber decir que no también puede ser beneficioso para las relaciones interpersonales. Al ser claros y honestos sobre nuestras limitaciones y necesidades, podemos evitar malentendidos y conflictos, y fomentar relaciones más saludables y auténticas.

8. Establece prioridades: Asignar prioridades es clave para una gestión efectiva del tiempo. Como menciona, la vida es tiempo y el día tiene 24 horas, por lo que es importante tener claro qué es lo urgente y qué es lo importante para enfocar nuestra energía y esfuerzos en las tareas que son más relevantes y significativas.

Es importante diferenciar entre lo urgente y lo importante. Lo urgente es aquello que requiere atención inmediata y que puede tener consecuencias negativas si no se atiende de forma rápida. Por otro lado, lo importante es aquello que tiene un impacto significativo en nuestras metas y objetivos a largo plazo.
Una vez que hayamos establecido nuestras prioridades, podemos asociar tareas de forma organizada para optimizar nuestro tiempo. Esto puede incluir la elaboración de una lista de tareas diarias, la

utilización de herramientas de gestión de tiempo, la eliminación de distracciones, y la representación de bloques de tiempo específicos para tareas importantes.

Es importante recordar que no podemos hacer todo en un día, por lo que es fundamental ser realistas con nuestras expectativas y no sobrecargarnos de tareas. Es mejor enfocarse en unas pocas tareas importantes y realizarlas de manera efectiva que tratar de hacer demasiado y no lograr completar nada.

9. Ser proactivo: Significa tomar la iniciativa en lugar de esperar que las cosas sucedan, para desarrollar este hábito, debe asumir la responsabilidad de su propia vida y dejar de culpar a los demás de las circunstancias por sus problemas. Aprende a ser consciente de tus elecciones y acciones y toma decisiones que te acerquen a tus metas.

10. No dejes nada para mañana: Es importante cultivar el hábito de completar todas las tareas a tiempo, sin dejar nada para el día siguiente. Porque esto nos permite ser más productivos y eficientes en nuestro trabajo. Cuando posponemos las tareas o responsabilidades, estamos creando una carga mental que puede afectar nuestra capacidad para enfocarnos en otras actividades.

Además, si dejamos las cosas para más tarde, puede ser más difícil completarlas debido a la acumulación de otras obligaciones. Cultivar este hábito puede mejorar nuestra productividad, reducir el estrés y aumentar nuestra sensación de logro y satisfacción.

Para reflexionar:

Aunque estos hábitos pueden parecer simples, su importancia es extremadamente significativa. Si llevas tu mente a otro nivel y trabajas constantemente para mejorar tu negocio sin una rutina sana, puedes llegar al agotamiento. Por eso, estos hábitos son muy necesarios para cuidar tu salud mental. Solo aquellos que han emprendido o están en el proceso de intentar implementarlos pueden comprender lo difícil que es equilibrarlos. Estos hábitos te permitirán establecer una rutina que, a su vez, te ayudarán a mejorar y aumentar tu eficiencia.

Sin embargo, lo más importante es que estos hábitos te ayudarán a llevar una vida más tranquila y feliz. De nada sirve tener un gran éxito en el mundo empresarial o financiero si no tienes buena salud física y mental, si no duermes bien, estás estresado y lo peor de todo, tienes relaciones problemáticas con tus seres queridos. Eso no es lo que realmente se considera un éxito, créeme

Es importante que te cuides a ti mismo mientras trabajas para progresar, ya que si no lo haces, puedes correr el riesgo de perder el rumbo o incluso sufrir agotamiento o enfermedades relacionadas con el estrés. Es esencial encontrar un equilibrio entre tus objetivos de progreso y tu bienestar personal. Si te enfocas únicamente en el trabajo y descuidas tus necesidades físicas y emocionales, es probable que no puedas seguir avanzando a largo plazo. Recuerda que cuidarte a ti mismo es la clave para alcanzar tus metas de manera sostenible y disfrutar del camino hacia el éxito.

Es por eso que si implementas estos hábitos de manera consciente, te transformarán completamente. Te pasarás más feliz, mejor

contigo mismo y más consciente de tus relaciones emocionales, las cuales, permíteme decirte, son la parte más importante y la que más felicidad te brindará en la vida.

Si bien hay otros hábitos igualmente importantes, tales como leer, ahorrar, invertir o mantener una actitud positiva, hemos hablado de ellos en otros capítulos.

Como crear un nuevo hábito:

Existen varios métodos para generar un nuevo hábito, pero el mejor método puede variar dependiendo de la persona y del hábito específico que se quiera desarrollar. Aquí te presento algunos de los métodos más efectivos:

1. Fíjate un objetivo concreto: Es importante ser específico al querer adoptar un nuevo hábito, por ejemplo, en vez de decidir que tu objetivo es “hacer más ejercicio”, sería mucho más efectivo decidir “correr una hora todos los días”.

2. Empieza poco a poco: Es importante empezar poco a poco para no cansarse. Por ejemplo, si quieres empezar a “hacer ejercicio”, en lugar de correr una hora todos los días, puedes comenzar corriendo 30 minutos al día e ir aumentando el tiempo hasta que llegues a la hora. A medida que te sientas más cómodo con el hábito, puede aumentar gradualmente la intensidad y la duración.

3. Define plazo de tiempo: Es importante que el objetivo que se desea alcanzar sea concreto y que el plazo para lograrlo sea concreto. De esta manera, se evita prolongar innecesariamente el

proceso.

4. Conéctalo con un hábito existente: Una forma efectiva de crear un nuevo hábito es conectarlo con uno existente. Por ejemplo, si quieres empezar a leer más puedes dejar un libro al lado de la cama para leer antes de dormir. Al conectar el nuevo hábito con uno que ya tienes, será más fácil integrarlo a tu rutina diaria.

5. Encuentra un compañero de hábito: Encuentra a alguien que tenga el mismo objetivo que tú y conviértanse en compañeros de hábito. Pueden motivarse y responsabilizarse el uno al otro. Por ejemplo, si quieren estudiar y aprender algo nuevo, establecer horarios de estudio juntos y ayudarse a estar enfocados en la tarea. La presencia de un compañero para desarrollar el hábito puede ser muy motivadora y efectiva para lograr el éxito en el largo plazo.

6. Celebra tus éxitos: Es importante celebrar cada victoria, incluso si son pequeñas. Celebra cada vez que logres hacer el hábito. Esto te ayudará a mantenerte motivado y comprometido con el hábito.

Recuerda que generar un nuevo hábito puede ser un proceso gradual y que puede tomar tiempo. Lo importante es ser consistente y comprometido con el objetivo.

“Hay una causa y un efecto asociado con los hábitos. Los hábitos son la causa de la riqueza, la pobreza, la felicidad, la tristeza, el estrés, las buenas relaciones, las malas relaciones, la buena salud o la mala salud" – Thomas C. Corley.

“Somos lo que hacemos día a día. De modo que la excelencia no es un acto sino un hábito” – Aristóteles.

CAPÍTULO 28: "Inversión, ahorro & múltiples fuentes de ingresos"

¿Has notado que los más ricos y exitosos del mundo parecen tener una comprensión profunda de cómo manejar su dinero? Si alguna vez te has preguntado cómo estas personas han logrado acumular tanta riqueza, la respuesta es simple: han dominado la práctica de ahorrar, invertir y generar múltiples fuentes de ingresos.

El primer paso hacia la estabilidad financiera y el camino hacia un futuro más próspero es el ahorro. Es importante comprender que el ahorro no se trata simplemente de guardar dinero para adquirir un calzado de moda o disfrutar de unas vacaciones. El ahorro nos brinda también la posibilidad de "invertir" nuestro dinero en negocios, acciones, bonos, bienes raíces y otros activos financieros, lo que nos permite generar mayores ingresos.

Pero para poder invertir, primero es fundamental ahorrar.

Este es el secreto que los ricos utilizan para aumentar su riqueza, ya que aprovechan sabiamente su dinero a través de un ciclo interminable de ahorro e inversión. Si se utiliza esta práctica de manera inteligente durante un largo periodo, por lo menos 15 a 30 años, los resultados pueden ser increíbles.

Ahora comprendamos que el ahorro es la diferencia existente entre los ingresos y egresos que obtiene una persona para gastar más tarde, renunciamos a gastarlo en el presente para usarlo en un

futuro. Estamos ahorrando cuando mantenemos nuestro dinero en efectivo, cuando lo mantenemos en una cuenta bancaria o cuando lo guardamos en un depósito, poniéndolo en un lugar seguro y sin riesgo.

Ahorrar por el solo hecho de hacerlo puede ser beneficioso para tu bolsillo, pero es una práctica que nunca va a lograr que te conviertas en millonario.

Mientras que la inversión es aquél dinero que renunciamos a gastar en el presente para que en el futuro nos aporte un dinero extra. Es el arte de hacer que nuestro dinero genere más dinero.

Asociamos la inversión con la compra de un bien o un activo financiero, con la esperanza de obtener una ganancia. Esta ganancia extra que nos aporta la inversión con respecto al ahorro se debe a que con la inversión estamos arriesgando nuestro dinero, y por ello recibimos una compensación.

Entonces podemos decir que la fórmula del éxito es: cuanto menos se gaste, más se ahorra; y cuanto más se ahorra, más se invierte.

Para ahorrar de manera constante, una excelente opción es automatizar esta actividad. Hay muchas maneras de hacerlo, pero lo más importante es elegir la que mejor se adapte a tu estilo de vida. Una forma sencilla de empezar es separar al menos el 10% de tus ingresos para ahorrar, y si puedes separar más, sería aún mejor, ya que así tendrás más capital para invertir.

Para invertir inteligentemente hay que elegir activos que se revaloricen con el tiempo y le brinden un retorno de su inversión, como dividendos o pagos de intereses. El objetivo es construir su cartera de activos y hacerla tan sólida que pueda vivir de los ingresos pasivos durante su jubilación.

Un error habitual suele ser el de lanzarte a invertir todo de golpe, sin llegar a planificar una estrategia o un plan que te asegure que estás actuando de forma inteligente.

No se debe arriesgar demasiado, y en caso de que vayas a hacerlo necesitas estudiar e investigar previamente cada paso del proceso que quieras seguir, ya que tomar riesgos funciona cuando reduces todas las posibilidades de fracaso.

Probablemente hayas escuchado la famosa frase "no pongas todos los huevos en una misma canasta". Esto se refiere a que no es recomendable concentrar todo tu dinero y esfuerzo en un solo activo o negocio. En lugar de ello, es importante contar con múltiples fuentes de ingresos, lo que te permitirá diversificar tus riesgos y estar más protegido ante posibles situaciones adversas.

Los millonarios crean más de un flujo de ingresos, ya que los protege de las fluctuaciones en el mercado. Eso significa que si una fuente de ingresos se agota debido a las condiciones del mercado, otras fuentes de ingresos pueden protegerlo de una pérdida.

Imagina una silla. Ahora imagina que de alguna manera esa silla tiene solo una pata. Por más gruesa y fuerte sea esa pata, si se quiebra, la silla caerá.

Ahora visualiza la misma silla pero con ocho patas, tal vez las patas tienen diferente grosor, pero si quitas una pata de esa silla la silla no caerá, aun cuando le quiten cuatro. Tal vez podría soportar menos peso, pero no caerá. Lo mismo pasa con nuestros ingresos. La mayoría de las personas dependen de una sola fuente de ingresos, lo cual puede ser arriesgado ya que cualquier eventualidad, como perder su trabajo o que su negocio falle, puede generar grandes dificultades financieras.

Inversionistas famosos y expertos en finanzas personales, aseguran que además de tu salario o emprendimiento, debes contar con ganancias extras; de un negocio, recibir intereses, las rentas de bienes inmuebles, entre otros. Con estos, será posible llegar a esa tranquilidad tan anhelada.

Tom Corly, autor de “Rich Habits”; quien estudió los hábitos de millonarios durante 5 años, concluyó que:

- El 65% de los millonarios que se hicieron a sí mismo tenía tres fuentes de ingreso.
-El 45% de los millonarios que se hicieron a sí mismo tenía cuatro fuentes de ingresos.
-El 29 % de los millonarios que se hicieron a sí mismo tenían cinco o más fuentes de ingresos.

¿Qué significa esto? Que muchas personas con una gran fortuna, independientemente de su nicho, han logrado tener varios trabajos o proyectos al mismo tiempo, incluso después de convertirse en millonarios.

Un ejemplo de ello es Elon Musk, actualmente es el fundador de SpaceX, Tesla, SolarCity, Starlink, The Boring Company, Hyperloop, OpenAI, Future of Life Institute y Neuralink.

Otro ejemplo es Bill Gates, el cofundador de Microsoft y uno de los hombres más ricos del mundo, también ha diversificado sus fuentes de ingresos. Además de su participación en Microsoft, Gates ha invertido en Berkshire Hathaway y Canadian National Railway, entre otras.

La mayoría de las personas con grandes fortunas han logrado diversificar sus fuentes de ingresos. De esta manera, el dinero llega de forma más automática a su cuenta bancaria, en muchas ocasiones sin la necesidad de hacer un gran esfuerzo para obtenerlo.

Para reflexionar:

Si logras establecer el hábito del ahorro y lo complementas con una sabia inversión, te permitirá generar ingresos adicionales y alcanzarás mucho más rápido los objetivos que te propongas en materia financiera: por ejemplo, podrás mejorar tu calidad de vida, adquirir una casa o un vehículo, y cumplir otros objetivos financieros importantes.

No te limites a depender de una única fuente de ingresos, ya que la vida es impredecible. Al tener múltiples fuentes de ingresos, tendrás una mayor seguridad financiera. Además, mientras menos tiempo y esfuerzo requieras para mantener estas fuentes de ingresos, más tiempo tendrás para disfrutar de la vida y hacer lo

que realmente te apasiona.

“El ahorro no es el objetivo, es el combustible para alcanzar tus objetivos." - Dave Ramsey

“La inversión es un proceso de optimismo: invertimos en el futuro porque creemos que será mejor que el presente." – John Templeton

CAPÍTULO 29: “El dinero fácil”

Lo que te voy a compartir es uno de los consejos más valiosos que podrás recibir en toda tu vida. Es importante que lo tengas presente siempre, porque te ahorrará mucho dinero en el futuro.

Si alguna vez alguien te ofrece la oportunidad de ganar dinero de manera rápida o te promete una rentabilidad espectacular en poco tiempo, mi consejo es que salgas corriendo en la dirección opuesta. La verdad es que, aunque suene tentador, no hay atajos para conseguir dinero fácilmente.

Es fundamental que comprendas que invertir es importante, pero aún más importante es aprender a cuidar el dinero que ganas con tanto esfuerzo. Después de todo, tu dinero es el fruto de tu trabajo y debes protegerlo como tal. Así que, no te dejes engañar por promesas vacías de ganancias rápidas y toma medidas para asegurar un futuro financiero sólido y estable.

El dinero fácil es un concepto que muchas personas buscan. Sin embargo, en la realidad, no existe tal cosa como el dinero fácil. Cualquier dinero que se gana de manera rápida y sin esfuerzo, por lo general, viene con consecuencias negativas.

Cualquiera que te diga que te puede cambiar la vida, que te va a ayudar a ganar dinero de forma fácil y que tiene la solución a todos tus problemas, está mintiendo, sal de ahí rápidamente y busca otro camino.

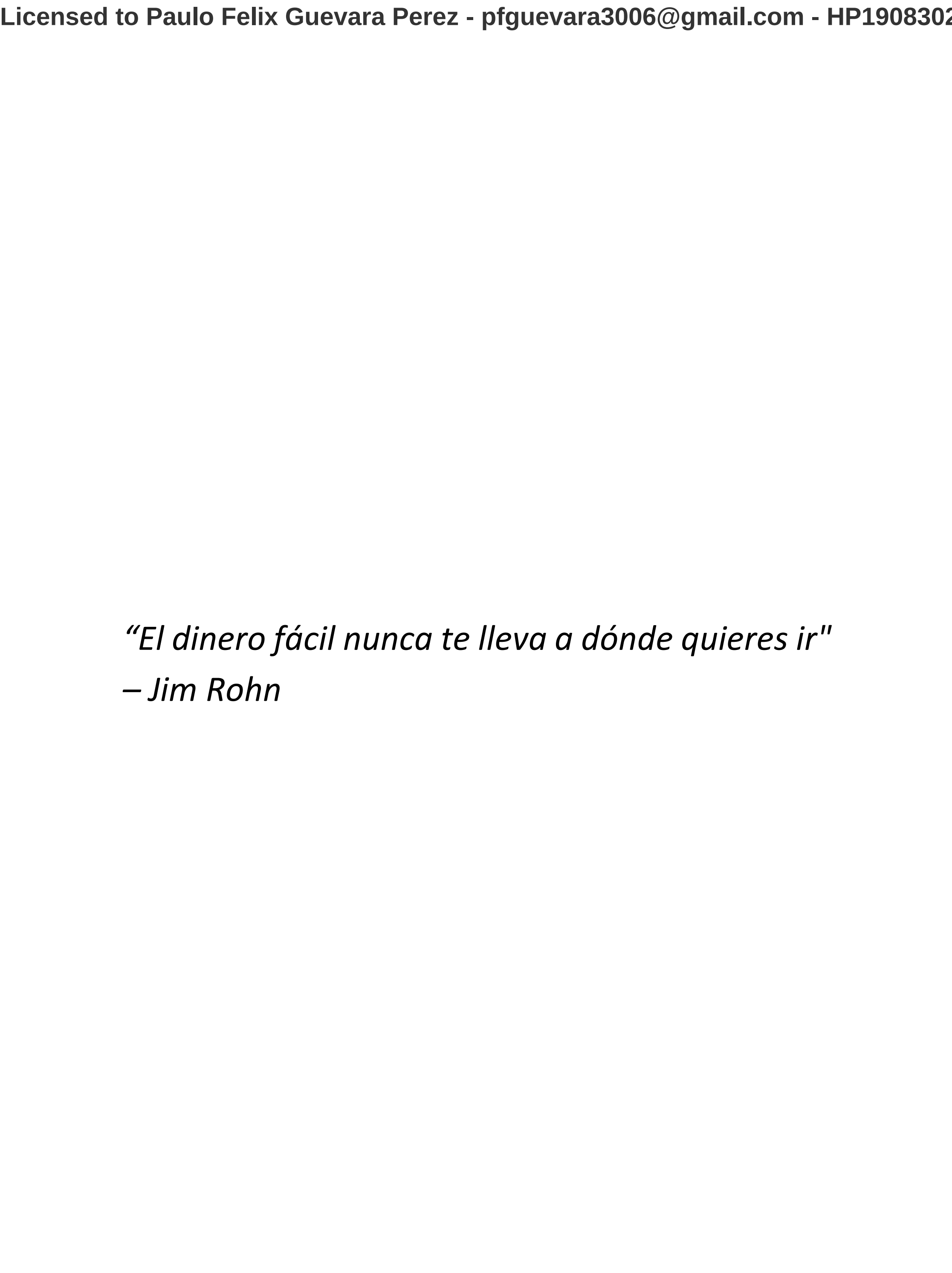
La mayoría de las personas que buscan dinero fácil suelen caer en estafas y fraudes. En el mundo actual, existen muchos estafadores que prometen ganancias fáciles y rápidas, pero en realidad lo que buscan es robar el dinero de las personas. Incluso si alguien logra ganar dinero fácil, es probable que sea temporal y que eventualmente se agoten las oportunidades.

En vez de buscar soluciones rápidas y poco confiables para obtener dinero, es más recomendable enfocarse en construir un negocio sólido o invertir de manera sabia y consistente. Por ejemplo, existen inversiones en el mercado con retornos comprobados a lo largo del historia, como el índice SP500, que tiene una rentabilidad anual del 10%

Es importante tener en cuenta que las rentabilidades obtenidas en el pasado no garantizan rentabilidades futuras. El ejemplo del SP500 lo utilice con el fin de ilustrar este concepto de manera más clara. Si no se posee unos conocimientos profundos en materia de inversión, te recomiendo buscar la asesoría de un experto con una amplia trayectoria. De esta manera, se reducen las posibilidades de perder su capital.

Al optar por este enfoque, se está construyendo una base financiera más sólida y duradera, que puede brindar beneficios a largo plazo. Además, se reduce el riesgo de caer en estafas o fraudes, ya que se está trabajando con opciones de inversión comprobadas y respaldadas por la experiencia y el historial del mercado financiero.

“Regla número 1: Nunca pierdas dinero. Regla número 2: No olvides la regla número 1” – Warren Buffett



“El dinero fácil nunca te lleva a dónde quieres ir"
– Jim Rohn

CAPÍTULO 30: "Los tres estados mentales y su impacto en la vida"

Existen tres estados mentales que influyen en nuestro comportamiento diario. A menudo, estos estados trabajan en las sombras, influyendo en cómo pensamos, sentimos y actuamos en diferentes situaciones. Descifrar estos estados es la llave maestra que nos permite tomar las riendas de nuestra mente y decidir conscientemente en qué estado queremos habitar.

Los tres estados mentales fundamentales son: el de víctima, el optimista y el líder. La habilidad para reconocer cada uno de ellos es de una gran importancia, ya que nos concede la capacidad de modificar conscientemente nuestro estado mental si este no concuerda con nuestras metas y deseos. Analicemos cada uno de ellos.

Estado mental de víctima:

Aquí, nos topamos con aquellos individuos que, al enfrentarse a desafíos, tienden a quejarse, no dudan en soltar un suspiro profundo y lanzarse a la espiral de las quejas. Sienten que resolver sus problemas es casi imposible, y son expertas en encontrar excusas y justificaciones. Estos protagonistas de la queja culpan a todo lo que se cruza en su camino por las dificultades que encuentran, convencidos de que el universo entero está conspirando en su contra. ¿Un tropiezo en el camino? La culpa es de la mala suerte. ¿Un error propio? Claro, la culpa es de las circunstancias que los rodean. En este juego de atribuciones

externas, se han convertido en maestros, dotando a cualquier obstáculo de la etiqueta de villano en su narrativa personal.

Estado mental optimista:

Aquí, nos encontramos con individuos que sueñan a lo grande y comparten sus aspiraciones con una energía contagiosa. Sin embargo, a veces, estas visiones esperanzadoras se quedan únicamente en el plano de las intenciones. Un optimista puede emocionarse al comprometerse a comenzar una dieta la próxima semana o unirse al gimnasio al inicio del mes. La chispa inicial de entusiasmo está presente, pero en ocasiones, la acción concreta queda rezagada. Este estado optimista nos brinda lecciones valiosas: soñar está bien, pero para lograr cambios significativos, es importante respaldar esas aspiraciones con acciones tangibles.

Estado mental de líder:

En este estado mental, nos encontramos con las personas que buscan respuestas a los desafíos que la vida y el trabajo le presentan. Estos individuos no solo identifican lo que pueden cambiar, sino que también abrazan con tranquilidad lo que escapa a su control. Al adoptar una postura de aceptación, logran reducir los niveles de estrés, nerviosismo y ansiedad que puedan surgir en sus caminos. En lugar de percibir obstáculos, estos líderes descubren oportunidades y están en constante búsqueda de mejoras.

Este enfoque mental no espera instrucciones; más bien, abraza con entusiasmo la responsabilidad, enfrentando desafíos con alegría y buscando el crecimiento tanto personal como para su equipo. Son

agentes de cambio que no solo ven el presente, sino que visualizan un futuro mejor. Esta mentalidad proactiva y positiva los impulsa a actuar sin demora, sin esperar a que les digan qué hacer.

Las personas que adoptan este estado mental son aquellas que logran alcanzar las metas que se proponen. Viven donde desean estar y, si por alguna razón se encuentran en una situación no deseada, no dudan en buscar soluciones inmediatas para salir de ella. Esta determinación y capacidad de adaptación los convierte en verdaderos protagonistas de sus vidas, inspirando a otros a seguir su ejemplo.

La clave es reconocer en qué estado mental te encuentras, ya que esto te brinda la oportunidad dorada de liberarte de las cadenas de las quejas o de dejar de ver el futuro con ojos brillantes de esperanza sin obtener resultados. Si te encuentras en el estado mental de víctima, es crucial detenerte un minuto y comenzar a buscar soluciones inteligentes a los problemas. En cambio, si te encuentras en el estado mental optimista, el secreto para convertir esos destellos de un futuro mejor en una realidad tangible radica en dar el siguiente paso: pasar de las palabras a los hechos.

Es muy importante entender y aceptar lo valioso que es adoptar la mentalidad de líder. Esto nos ayuda a ser protagonistas activos en nuestras vidas. En este camino llamado vida, cada uno de nosotros tiene la capacidad innata de ser el arquitecto de su propio destino, trazando el rumbo de nuestras experiencias y lo que queremos lograr. Al tener una mentalidad positiva, nos convertimos en los dueños de nuestro destino y los capitanes de nuestras vidas.

Siempre recordemos que la capacidad de elegir no solo está en decisiones grandes, sino también en cómo enfrentamos las cosas cotidianas. Cada momento nos da la oportunidad de usar nuestro poder de elección, ya sea viendo las cosas de manera positiva cuando hay un desafío o tomando pasos activos hacia nuestras metas. Es en esos momentos que formamos nuestro carácter y creamos la historia de nuestras vidas.

Al adoptar la mentalidad de líder, nos convertimos en inspiración no solo para nosotros sino también para los que nos rodean. Al demostrar valentía al tomar decisiones conscientes que van de la mano con nuestros valores, irradiamos un sentimiento de poder que motiva a otros. Cada elección positiva y inteligente, es un paso firme hacia nuestros sueños. Recuerda, el poder de la elección está en tus manos.

"La vida es 10% lo que nos sucede y 90% cómo reaccionamos ante ello." - Charles R. Swindoll

"El pesimista se queja del viento, el optimista espera que cambie, el realista ajusta las velas." - William Arthur Ward

Agradecimiento

Querido lector,

Este es el momento en que concluye nuestra travesía juntos. Permíteme expresar mi más sincero agradecimiento y felicitaciones por haber llegado hasta aquí. Has hecho mucho más que la mayoría de las personas al animarte a leer un libro de desarrollo personal, emprendimiento y mentalidad de riqueza.

Mi objetivo ha sido y siempre será impactar positivamente en la vida de las personas. Creo firmemente que nuestra mente es la herramienta más poderosa que poseemos y es lo que nos distingue como seres humanos. Aunque compartimos nuestra humanidad, es la forma en que utilizamos nuestra mente lo que nos diferencia.

Te animo a que sigas adelante y uses los conocimientos adquiridos para llevar tu vida a otro nivel. No subestimes el poder que tienes dentro de ti. Aprovecha lo que has aprendido, cultiva una mentalidad positiva y descubre el potencial infinito que tienes.

Recuerda que los cambios significativos no ocurren de la noche a la mañana. Se requiere dedicación, perseverancia y un compromiso constante con tu crecimiento. Permítele a tu mente expandirse, desafiar tus propias limitaciones y superar los obstáculos que se interpongan en tu camino. Cada paso que tomes hacia el desarrollo personal te llevará más cerca de convertirte en la mejor versión de ti mismo.

Este no es el final del camino, sino un nuevo comienzo. Continúa explorando, aprendiendo y creciendo. Busca oportunidades para crecer, mantén una mente abierta y no temas enfrentar desafíos. Estos desafíos son oportunidades disfrazadas que te permitirán crecer aún más.

Mi mayor satisfacción será saber que he contribuido a cambiar tu vida de alguna manera. Deseo que esta experiencia sea el punto de partida de una transformación profunda y significativa. Recuerda que el poder de cambiar está en tus manos, y estoy seguro de que lo aprovecharás al máximo.

Quiero agradecerte de corazón por acompañarme en este viaje increíble. Te deseo lo mejor en tu camino hacia el crecimiento y la realización personal. ¡Avanza, persigue tus sueños y brilla con todo tu esplendor!

Con gratitud y admiración,
Julian Simón Musa